

Gabriel M. Pérez-Alcalá

Die spanische Wirtschaft auf dem Weg nach Maastricht*

Der vorliegende Aufsatz möchte die spanische Wirtschaft der neunziger Jahre in dem Kontext erläutern, der sie prägt, nämlich die Europäische Union. Er will Gemeinsamkeiten und Differenzen gegenüber ihren Nachbarn, er will Distanz und Nähe zu den westeuropäischen Volkswirtschaften analysieren, mit einigen Vorurteilen aufräumen und ein fundiertes Verständnis ermöglichen. Deshalb beginne ich mit einem Überblick über die spanische Wirtschaft während der Eingliederungsphase in die EG. Danach werde ich ihre zentralen Merkmale in den neunziger Jahren herausarbeiten. Schließlich sollen die Strategien der spanischen Wirtschaftspolitik auf dem Weg nach Maastricht skizziert werden.

1. Die Wirtschaft während der EG-Mitgliedschaft (1986-1992): Ein Aufholprozeß mit Schwierigkeiten

Am 12. Juni 1985 wurden die Beitrittsverträge Spaniens und Portugals zur Europäischen Gemeinschaft unterzeichnet. Am 1. Januar 1986 erfolgte der offizielle Beitritt zur EG. Bereits die Ankündigung der bevorstehenden Einigung, dann die Unterzeichnung des Vertrages und der offizielle Beitritt hatten unmittelbare Folgen für die wichtigsten makroökonomischen Größen der spanischen Wirtschaft. Sie begründeten eine Wachstumsphase, die zudem durch die internationale Konjunktur (nämlich ein gleichzeitiges nordamerikanisches Wachstum und niedrige Rohölpreise) begünstigt wurde und die seither von vielen mit dem treffenden Begriff *recuperación* bezeichnet wird. Es handelt sich um eine Periode intensiven Wachstums und eines tiefgreifenden Wandels der Produktionsstrukturen, die im 'magischen' Jahr 1992 endete.¹ Im Jahr 1993 begann für die spanische Wirtschaft eine neue Phase.

* Ich danke Carmen Barroso, Manuel Delgado, Marilú Ortega, Pedro Pablo Pérez-Hernández, Araceli de los Ríos, Adolfo Rodero, José Juan Romero und Teresa Romero vom Volkswirtschaftlichen Institut der Universität Córdoba (ETEA) für die hilfreichen Kommentare zu den ersten Fassungen dieses Aufsatzes. Inmaculada Millán nahm die sprachlichen Korrekturen vor. Klaus Dirscherl half mir mit einer kritischen Lektüre. Verbleibende Fehler habe ich natürlich allein zu verantworten.

1 1992 ist für Spanien in doppelter Hinsicht ein besonderes Datum: Mit diesem Jahr endete nicht nur die Übergangsperiode für die spanische Wirtschaft. Es ist auch das Jahr, in dem Spanien seine Einigung (nach der Eroberung Granadas) und die Entdeckung Amerikas vor 500 Jahren

Ein Aufholprozeß ...

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) wuchs seit 1986 bis weit in das Jahr 1992 fortlaufend. Mit einer durchschnittlichen realen Wachstumsrate von 4,03% pro Jahr erlebte das Land sechs Jahre lang ein intensives Wachstum. Eine so intensive Wachstumsphase hatte es seit 1974 nicht mehr gegeben, denn zwischen 1975 und 1978 war das BIP nur um 2,3% und zwischen 1979 und 1985 nur um 1,4% gestiegen.

Tab. 1: BIP (zu Marktpreisen). Wachstumsraten bei konstanten Preisen im Vergleich zum Vorjahr (1985-1993)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
BIP	2,3	3,2	5,6	5,2	4,7	3,7	2,3	0,7	-1,2

Quelle: Instituto Nacional de Estadística (INE): *Anuario*. Mehrere Jahrgänge. Ministerio de Economía y Hacienda, Secretaría de Estado de Economía: *Síntesis de indicadores económicos* (versch. Nummern).

Das starke Wachstum betraf alle Bereiche der Inlandsnachfrage. So wuchsen der Privatverbrauch, die Bruttoinvestitionen der Unternehmen und die Ausgaben der öffentlichen Hand ganz erheblich und trugen damit zu ihrer weiteren Steigerung bei, indem sie sich gegenseitig anregten.

Tab. 2: Inlandsnachfrage (zu Marktpreisen). Prozentuale Wachstumsraten im Vergleich zum Vorjahr (bei gleichbleibenden Preisen)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Inlandsnachfrage	3,4	6,4	8,1	7,0	7,8	4,8	2,9	1,0	-4,2
Privater Verbrauch	3,5	3,3	5,8	4,9	5,7	3,6	2,9	2,1	-2,2
Bruttoinvestitionen	1,6	9,9	14,0	13,9	13,6	6,6	1,6	-4,2	-10,6
Öffentliche Ausgaben	5,5	5,4	8,9	4,0	8,3	6,6	5,6	4,0	2,3

Quelle: Instituto Nacional de Estadística (INE): *Anuario*. Mehrere Jahrgänge. Ministerio de Economía y Hacienda, Secretaría de Estado de Economía: *Síntesis de indicadores económicos* (versch. Nummern).

Der Verbrauch der privaten Haushalte – wichtigste Variable der Inlandsnachfrage – erlebte ab 1986 eine rasche Steigerung, die letztlich vor allem drei Ursachen hatte:

feierte. Gleichzeitig fanden die Olympischen Spiele in Barcelona und die Weltausstellung in Sevilla statt, Madrid war europäische Kulturhauptstadt.

den Realzuwachs der verfügbaren Familieneinkommen (durch die Einkommensentwicklung und die Erhöhung der Transferleistungen an die Familien), die wirtschaftliche Zuversicht bezüglich des Beitritts Spaniens zur EG und die Erneuerung der Infrastrukturen. Der private Verbrauch, etwas mehr als 63% des BIP, war der eigentliche Motor der *recuperación* in den achtziger Jahren. Auch die Unternehmensinvestitionen entwickelten sich, trotz des Zinsunterschieds gegenüber anderen Ländern, ausgesprochen dynamisch. Die Wachstumsaussichten, die das Entwicklungsgefälle zwischen Spanien und den Kernländern der EG versprach, sowie die niedrigeren Lohnstückkosten lockten zahlreiche europäische Firmen auf den spanischen Markt. Der Anteil der ausländischen Investitionen am BIP wuchs von 1,5% im Jahr 1984 auf 4% im Jahr 1989. Auch die spanischen Unternehmen, anfangs eher zurückhaltend, begannen angesichts wachsender Gewinne und zunehmender Nachfrage stärker zu investieren und zu expandieren. Schließlich leitete die öffentliche Hand mit Hilfe der EG ein umfangreiches Programm zur Modernisierung der Infrastrukturen ein. Eine starke Zunahme öffentlicher Bauvorhaben und die Ausweitung des Grundkapitals der öffentlichen Hand waren die Folge.

Auch die öffentlichen Ausgaben stiegen ganz erheblich. Der Aufbau des Wohlfahrtsstaates, der in der Phase der *transición* verstärkt vorangetrieben wurde, erreichte Ende der achtziger Jahre seinen Höhepunkt. Der Umfang der Sozialleistungen und der Krankenversicherung wurde gesetzlich erweitert, die Schulgeldfreiheit endgültig festgelegt sowie die Zahl der Universitäten erhöht. Gleichzeitig vollzog sich aufgrund des neuen Status der Autonomen Gemeinschaften eine tiefgreifende Umstrukturierung der gesamten staatlichen Verwaltung mit den entsprechenden Ausgaben, die eine solche Veränderung kostet. Die erhöhten öffentlichen Ausgaben ohne entsprechende Einnahmensteigerung (trotz Einführung der Mehrwertsteuer) produzierten ein gewaltiges Haushaltsdefizit, das zu einer Staatsverschuldung von etwas mehr als 50% des BIP zu Beginn der neunziger Jahre führte. Die spanische Wirtschaft wuchs in dieser Zeit stärker als die der europäischen Partner. Das Pro-Kopf-Einkommen der Spanier näherte sich mit nahezu 79% dem EU-Durchschnitt, war aber immer noch sehr weit vom Einkommen der Kernländer entfernt. Das spanische Pro-Kopf-Einkommen erreichte 1991 etwa 75% des Pro-Kopf-Einkommens im wiedervereinigten Deutschland, 70% des französischen und 57% des nordamerikanischen Pro-Kopf-Einkommens.

Tab. 3: Spanisches Pro-Kopf-Einkommen im europäischen Vergleich (EU = 100%)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Spanien	70,4	72,5	74,2	75,0	75,1	76,8	79,3	77,6	78,1

Quelle: Servicio de Estudios del Banco Bilbao Vizcaya: *Informe económico de 1995*. Bilbao 1996.

Dieser Einkommenszuwachs verteilte sich auf die Gesamtheit der Gesellschaft und trug so dazu bei, Ungleichheiten in der innerspanischen Einkommensverteilung abzuschwächen. Gemäß den Zahlen des *Servicio de Estudios del BBV* (1996)² läßt sich feststellen, daß zwischen 1986 und 1994 die Disparitäten bei der privaten Einkommensverteilung etwas abgebaut wurden. Diese Verschiebung wurde durch den Umverteilungseffekt der öffentlichen Ausgaben und die Schaffung von Arbeitsplätzen während der *recuperación* verursacht.

Gleichzeitig wuchs das Gesamtvolumen der spanischen Wirtschaft durch die Schubkraft der Inlandsnachfrage, wenn auch sehr ungleichmäßig verteilt.

Tab. 4: Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (zu Herstellungskosten) in % gegenüber dem Vorjahr. (Konstante Preise)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Landwirtschaft	3,11	-9,10	11,59	3,27	-6,61	3,05	-0,35	-2,18	1,31
Industrie	2,09	4,80	4,74	4,54	3,65	2,05	1,39	-0,58	-3,35
Baugewerbe	2,24	5,93	8,33	10,14	13,53	10,21	2,98	-5,29	-5,57
Dienstleistungen	1,89	3,54	4,61	4,75	5,18	3,96	2,73	2,43	0,84

Quelle: Servicio de Estudios del Banco Bilbao Vizcaya: *Informe económico de 1995*. Bilbao 1996, S. 248.

So stagnierte seit dem EG-Beitritt die Agrarproduktion beinahe vollkommen. Wenn man die Produktion von 1985 als Basis heranzieht, erreichte die Produktion von 1992 nur 98,16% dieses Vergleichsjahres. Diese Stagnation muß teilweise als Folge der starken Dürreperioden Ende der achtziger Jahre und des tiefgreifenden Strukturwandels in der Landwirtschaft als Folge des EG-Beitritts gesehen werden. In der Tat erlebte dieser Wirtschaftszweig in den sieben Jahren der Übergangsperiode massive Veränderungen. Die Zahl der Arbeitskräfte nahm um mehr als 700.000 Personen ab, was im Vergleich zu 1985 bei einem Produktivitätszuwachs von 54,45% eine Abnahme um 36,55% darstellt. Begleitet wurde dieser Wandel von beträchtlichen Veränderungen in der Produktpalette und in den Anbauweisen. Die Ursachen dieses Strukturwandels dürfen nach Lamo de Espinosa u.a. (1992) »nicht nur und nicht hauptsächlich im Beitrittsvertrag« gesehen wer-

2 Servicio de Estudios del Banco de Bilbao Vizcaya: *Informe Económico*. 1995. Bilbao 1996. Es gibt vielfältige Studien über die Einkommensverteilung in Spanien. Studien zur regionalen Einkommensverteilung stützen sich hauptsächlich auf die Veröffentlichungen von Julio Alcaide im Servicio de Estudios del Banco de Bilbao Vizcaya; vgl. u.a. *Renta Nacional de España y su distribución provincial* (erscheint im Zweijahresrhythmus). Die individuelle Einkommensverteilung ist hingegen in geringerem Maße Gegenstand der Forschung. Vgl. jedoch den Bericht FOESSA der Caritas, in dem eine umfassende Darstellung der Armut in den einzelnen Provinzen gegeben wird, und die Arbeiten, die bei den alljährlichen Symposien in Madrid zur Einkommensverteilung präsentiert und die von der Fundación Argentaria veröffentlicht werden.

den, »der gestiegene Kosten und ungleiche Fristen zur Integration unserer Landwirtschaft in die Gemeinschaft festsetzte; er hat vielmehr drei andere wichtige Gründe: a) die Beschleunigung der Anpassung, die in der Einheitsakte³ festgelegt wurde und die die Ausrichtung auf den Gemeinsamen Markt forcierte, indem sie den 31. Dezember 1992 als Datum festlegte; b) unsere aktive Mitwirkung bei der Gestaltung der Wirtschafts- und Währungsunion; und c) die folgenreiche Wende in der Gemeinsamen Agrarpolitik, welche das Grundkonzept und den Schutz der Landwirtschaft so radikal veränderte, daß sich die neuen Rahmenbedingungen deutlich von jenen unterschieden, die beim EG-Beitritt Spaniens 1985 ausgehandelt wurden.«⁴ Hinzu kommen als hausgemachte Ursachen die Verteuerung der Arbeitskräfte und die Stagnation der Inlandsnachfrage.

Die Industrie hingegen erhöhte ihre Produktivität beträchtlich (um 23,11% in den sieben Jahren des Betrachtungszeitraumes) und erreichte Steigerungsraten, wie es sie seit den siebziger Jahren nicht mehr gegeben hatte (3,3% im Jahresdurchschnitt). Der Strukturwandel galt Anfang der achtziger Jahre als abgeschlossen, auch wenn in einigen Bereichen (Schiffswerften, Mechanik, Kohlebergbau, Textilindustrie, etc.)⁵ die Krise fortbestand; die spanische Industrie begann endlich wieder zu wachsen. Dabei stützte sich das Wachstum ebenso auf die Schaffung neuer Arbeitsplätze wie auf die Erhöhung der durchschnittlichen Produktivität. Diese stieg um 17,44% (etwas mehr als 2,49% jährlich), während die erwerbstätige Bevölkerung nur um 5,67% wuchs (0,81% jährlich; insgesamt 151.000 Arbeitsplätze, genauso viele, wie in den vergangenen Jahren abgebaut worden waren!). Dieser Anstieg der Produktivität – sehr viel höher als der der Arbeitsplätze – verweist auf zwei Grundprinzipien der Industrialisierung der achtziger Jahre, die sie klar von der der sechziger Jahre unterscheiden: Das Wachstum der spanischen Industrie der achtziger Jahre war kapitalintensiv und sparsam in bezug auf den Arbeitskräfteeinsatz.⁶

3 Die Einheitsakte ist der neue Gemeinschaftsvertrag, der die Römischen Verträge von 1957 ergänzt und am 1. Juli 1987 in Kraft trat. Er wurde beim Luxemburger Gipfel im Juni 1985 vereinbart und benennt Ziele und Daten für die europäische Einigung.

4 J. Lamo de Espinosa u.a.: »La agricultura y la alimentación«, in: *Papeles de Economía Española* 50, 1992, S. 80-122, hier S. 80. Vgl. dazu auch »Sector Agrario. Bajo el signo de la incertidumbre«, in: *Papeles de Economía Española* 60-61, 1994. Die verlässlichsten Daten über die spanische Landwirtschaft sind die des Ministeriums für Landwirtschaft, Fischfang und Ernährung (*Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación*, MAPA).

5 Siehe dazu J.L. García Delgado / J.L. Pedreño / J. Velarde (Hgg.): *La industria española. Recuperación, estructura y mercado de trabajo*. Madrid 1990. Die renommierteste Zeitschrift zur Industrie ist *Economía Industrial*, herausgegeben vom Ministerium für Industrie und Energie (*Ministerio de Industria y Energía*, MINER). Das Ministerium publiziert jährlich seinen Bericht über die spanische Industrie, der die am meisten verwendete Datenquelle in diesem Zusammenhang ist.

6 Diese These wird von mehreren Autoren unterstützt. Bei F. Pérez / F.J. Gierlach / M. Mas: *Capitalización y crecimiento en España y sus regiones 1855-1995*. Bilbao 1996, kann man lesen: »Man kann jedoch nicht behaupten, daß das spanische Wachstum allgemein sparsam mit

Dieser Wandel des Industrialisierungsmodells wurde im Grunde durch die EG-bedingte Öffnung der Märkte und das rasche (und problematische) Ansteigen der Löhne angestoßen. In der Tat war die spanische Industrie zum Zeitpunkt des Beitritts von zwei Produktionssektoren geprägt, die zum Teil auch Mitte der achtziger Jahre noch fortbestanden. Die großen Industriezweige, wie Elektrizität, Schiffswerften, Metallurgie, Automobile etc., waren in der Zeit der Autarkie entstanden und hatten sich im Schutz der Wachstumsphase der sechziger Jahre entwickelt. Sie befanden sich zumeist in öffentlichem Eigentum oder waren, im Verbund mit großen Bankengruppen, durch eine halböffentliche Organisationsstruktur geprägt. Ihre Aktivitäten entfalteten sich im Kontext der Protektionsmaßnahmen des Inlandsmarktes. Die Konsumgüterbranche (Haushaltsgeräte, Reinigungsmittel, Kleidung, Schuhe, Möbel, Getränke, Ernährung etc.) expandierte in den sechziger und siebziger Jahren beträchtlich und in der Regel mit importierter Technologie. Es handelte sich dabei um Unternehmen kleiner und mittlerer Größe (bedeutend größer waren die Tochterunternehmen ausländischer Firmen), die vollständig auf einen wachsenden und vor ausländischer (sowie durch Gentlemen's Agreements auch vor inländischer) Konkurrenz geschützten Inlandsmarkt ausgerichtet waren.

Die Krise der Industrie zu Ende der siebziger und Anfang der achtziger Jahre erforderte eine tiefgreifende Neuordnung des Angebots und wirkte sich auf die verschiedenen Industriemärkte unterschiedlich stark aus. Die relative Verteuerung des Faktors Arbeit, die veränderte Produktnachfrage, die technologischen Entwicklungssprünge und die wachsende Liberalisierung des Wettbewerbs zwangen nicht wenige Unternehmen zur Aufgabe. Andere überlebten, weil sie ihre Kapazitäten veränderten. Viele aber erlebten ein kräftiges Wachstum. Allenthalben jedoch wurde der Faktor Arbeit vermehrt durch den Faktor Kapital ersetzt. Das Endergebnis war eine Industrie mit einem niedrigen Beschäftigungsstand, die in allen technologischen Belangen (sowohl was die Herstellungsverfahren wie die Produkte anlangt) vom Ausland abhängig war. Ihre Wettbewerbsfähigkeit erlangte sie auf ausländischen Märkten nur aufgrund einer wenig differenzierten und kostengünstigen Produktpalette, die gerade angesichts der Konkurrenz mit Billiglohnländern und der Abhängigkeit von den Wechselkursen sehr anfällig war. Allerdings konnte die spanische Industrie in diesen Jahren auf eine hohe reale Produktivität pro Beschäftigtem verweisen. Der Zufluß europäischen Kapitals (sowohl durch Direktinvestitionen als auch über Beteiligungen) und das Ansteigen der Exporte seit dem EG-Beitritt beflügelten Spaniens Industrie erneut, wobei sich allerdings ihre grundlegenden Merkmale verstärkten: ihre Schwäche, was die

Produktionsfaktoren umging. Tatsächlich ist eine nahezu fortwährende Einsparung an Arbeit zu beobachten. Gleichzeitig steigt der Output an. Im Gegenzug findet eine beträchtliche Kapitalanhäufung statt, sowohl was das tatsächliche (private und öffentliche) Kapital anlangt, als auch im Bereich des Humankapitals, denn hier wächst die Qualifikation der Mitarbeiter.« (S. 80)

Schaffung neuer Arbeitsplätze anbelangt, ihre technologische Abhängigkeit, ihre Einbindung in multinationale Produktionsprozesse mit hohem Arbeitskräftebedarf, die relativ hohe Produktivität des Faktors Arbeit und ihre Wettbewerbsschwäche angesichts der Öffnung der gesamteuropäischen Wirtschaft nach Osteuropa, dem Fernen Osten und Nordafrika.

Der Dienstleistungssektor wuchs sogar noch stärker als die Industrie. Allerdings veränderte sich auch hier die Struktur erheblich. Von 1986 bis 1992 wuchs er um 30,54%, bei einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 4,36% mit nur geringen Abweichungen von Jahr zu Jahr. Das Besondere dieses Wachstums war die Schaffung zahlreicher Arbeitsplätze bei gleichzeitig geringem Produktivitätszuwachs. So stieg die erwerbstätige Bevölkerung des Sektors um 28,82% (4,11% jährlich, d.h. um mehr als 1,5 Millionen Arbeitsplätze), während die Produktivität des Sektors lediglich um knapp 1,72% (durchschnittlich 0,245% pro Jahr) wuchs. Trotzdem verlief dieses Wachstum nicht gleichmäßig: Gaststättengewerbe und Dienstleistungen für Unternehmen und den öffentlichen Sektor (hauptsächlich Gesundheit und Erziehung) wuchsen stark, während das Transportwesen, Kommunikation und Finanzdienstleistungen ein geringeres Stellenwachstum verzeichneten: Die am meisten der Konkurrenz ausgesetzten Teilbereiche litten am stärksten unter dem Strukturwandel; allerdings mit einer bemerkenswerten Ausnahme, dem Handel, denn hier wurde die tiefgreifende Umstrukturierung von einem beträchtlichen Stellenzuwachs begleitet.⁷ Auslöser dieses Wachstums waren im wesentlichen der Anstieg der Einkommen und die Auswirkungen des Wohlfahrtsstaates. Die Dienstleistungen der Öffentlichen Hand (staatliche Verwaltung, Sozialversicherung, Gesundheits- und Erziehungswesen) produzierten wesentlich das Wachstum des Bruttomehrwerts um 28% und das Beschäftigungswachstum um 40%.

Das Baugewerbe war in diesen Jahren ohne Zweifel der dynamischste Bereich. In der zweiten Hälfte der achtziger Jahre ließ sich in der Mehrheit der spanischen Städte ein Boom dieses Sektors beobachten.⁸ Die Branche wuchs um durchschnittlich 6,5% pro Jahr, bei einem Anstieg der Beschäftigtenzahl um 51,2% und einer Stagnation der Produktivität (lediglich 1,5% Zuwachs während des gesamten Zeitraumes). Die Ursachen des Baubooms waren vielfältig: Die Familieneinkommen erhöhten sich. Die für Investitionen entscheidenden Rahmenbedingungen wurden deutlich verbessert. Der Staat investierte massiv im Infrastrukturbereich, aber auch die relative Flaute der vorangehenden Jahre heizte den

7 Für eine Vertiefung zum Dienstleistungssektor in Spanien sei vor allem verwiesen auf J. Cuadrado Roura / C. Del Río Gómez: *El sector servicios en España*. Madrid 1993. Siehe dazu auch J.A. Herce: »Los servicios en la economía española«, in: *Papeles de Economía Española* 62, 1995, S. 213-225.

8 J.L. Carreras Yáñez: »Perspectivas del sector de la construcción en la década de los 90«, in: *Papeles de Economía Española* 50, 1992, S. 210-237.

Bauboom der späten achtziger Jahre an. Das *Decreto Boyer*⁹ zur Freigabe der Mieten und die starke Nachfrage nach Zweitwohnungen (vor allem durch Ausländer, die sich jetzt in rechtlicher Hinsicht in Spanien besser geschützt fühlten) waren weitere Faktoren, die zu diesem Wachstum beitrugen.¹⁰

... mit Schwierigkeiten

Trotz unbestreitbarer Dynamik reagierte jedoch das Angebot an Gütern und Dienstleistungen nicht mit der nötigen Flexibilität auf das Ansteigen der Nachfrage. Die Unbeweglichkeit der Arbeits-, Finanz- und Dienstleistungsmärkte, die administrative Schwerfälligkeit, technologische Insuffizienzen und die relativ geringe Größe spanischer Unternehmen führten dazu, daß die Wirtschaft nicht im erforderlichen Maße auf die gestiegene interne Nachfrage reagierte. Die im Beitrittsvertrag festgesetzte Verringerung der Zölle drückte die Preise importierter Produkte, und die Peseta spiegelte aufgrund ihres hohen Wechselkurses das Inflationsgefälle der spanischen Wirtschaft im Verhältnis zu ihren wichtigsten Konkurrenten (Frankreich, Italien, Deutschland) nicht mehr wider. Dadurch wurden die zu Beginn der achtziger Jahre erreichten Erfolge im Kampf gegen die Inflation relativiert. 1988 verlagerte sich zudem ein Teil der Nachfrage ins Ausland. Die dringend erforderliche Schaffung neuer Stellen wurde so verhindert. Die spanische Wirtschaft wuchs – zum Teil aber nach außen und wurde so zum Wachstumsmotor für die benachbarten Volkswirtschaften in der Europäischen Union.

Die Inflation der achtziger Jahre wurde durch Spannungen auf den Märkten hervorgerufen. Eine Volkswirtschaft mit starkem Einkommenszuwachs im Bereich der Löhne und Sozialleistungen sowie hohen Wachstumserwartungen einerseits, mit einem unflexiblen Angebot sowie protegierten Sektoren andererseits führt gleichsam zwingend zur Inflation. Die spanische Wirtschaft erfüllte diese Bedingungen in den Jahren der Öffnung nur zu gut. Gleichzeitig trugen diese Öffnung und die Investitionen zum Teil aber auch zur Lösung des Problems bei, da wachsende Konkurrenz und eine anhaltende Zunahme der Investitionen dann weniger inflationstreibend wirken, wenn der öffentliche Sektor sein Wachstum mäßigt.¹¹ So geschah es in den beiden Jahren 1987 und 1988. Die Lohnmäßigung (von 11,4% für 1986 auf 6,6% für 1987), die Steigerung der Konkurrenz für die Industrie und eine orthodoxe Fiskalpolitik (Senkung des staatlichen Defizits auf ca. 3% des

9 Mit der Bezeichnung »Decreto Boyer de los alquileres« wird die königliche Verordnung 50 bezeichnet, mit der bestimmte Mieten freigegeben wurden. Die Regierung beabsichtigte damit, den bis dahin relativ starren Wohnungsmarkt zu beleben.

10 Siehe dazu C. Alcaide: »El sector de la construcción. Evolución y perspectivas«, in: *Papeles de Economía Española* 62, 1995, S. 206-212.

11 Für eine tiefergehende Beschäftigung mit der Inflation in Spanien (aus technischer und monetaristischer Sicht) vgl. Servicio de Estudios del Banco de España: *La política monetaria y la inflación en España*. Madrid 1997.

BIP in den Jahren 1987 und 1988) führten ab 1987 zu einer beträchtlichen Mäßigung des Preisanstiegs. Allerdings erzwangen dann politische Umstände eine Erhöhung der Staatsausgaben. Der Generalstreik vom 14. Dezember 1988 und die bevorstehende Wahl ließen es ratsam erscheinen, die Anpassung des Staatshaushalts zu verschieben. Die Möglichkeit, das Inflationsgefälle weiter zu verringern, wurde damit verspielt.

Tab. 5: Anstieg des Lebenshaltungskostenindex in %									
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Spanien	8,2	8,3	4,6	5,8	6,9	6,5	5,5	5,4	4,9
EU	6,1	3,5	3,2	3,6	5,1	5,7	5,0	4,3	3,3
Differenz Spanien – EU	2,1	4,8	1,4	2,2	1,8	0,8	0,5	1,1	1,4
Quelle: INE: <i>Anuario</i> . Mehrere Jahrgänge. Ministerio de Economía y Hacienda, Secretaría de Estado de Economía: <i>Síntesis de indicadores económicos</i> . Mehrere Hefte.									

Dieses Inflationsgefälle, das im Verhältnis zu den dem Europäischen Währungssystem (EWS) angehörenden Volkswirtschaften noch ausgeprägter war, führte kurzfristig zu einem Defizit der Zahlungsbilanz und langfristig zu Arbeitslosigkeit. Der Eintritt der Pesete in die Mechanismen des EWS bei einer starken Parität erschwerte den Ausgleich der Außenhandelsbilanz noch mehr.¹² Die Exporte litten unter ihrer traditionellen Schwäche sowie ihrer Abhängigkeit vom Wechselkurs, während die Importe, aufgrund des gestiegenen Familieneinkommens und relativ niedriger Preise, stark anstiegen. Die Leistungsbilanz fiel 1987 von einer Überschusssituation zu einem Gleichgewicht ab und verschlechterte sich ab 1988 beträchtlich. Der negative Saldo (in Milliarden Dollar) glich dem italienischen und übertraf den französischen erheblich. Es bedurfte der einschneidenden Rezession der neunziger Jahre, um diese Tendenz umzukehren.

Tab. 6: Export- und Importwachstum. Saldo der Zahlungsbilanz in % des BIP									
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Exporte	2,65	1,85	6,33	5,07	3,00	3,22	7,87	7,28	8,54
Importe	7,89	14,43	20,11	14,43	17,8	7,79	9,01	6,86	-5,10
Saldo	1,40	1,60	0	-1,10	-3,00	-3,40	-3,10	-3,10	-0,50
Quelle: Ministerio de Economía y Hacienda. Secretaría de Estado de Economía: <i>Síntesis mensual de indicadores económicos</i> (versch. Nummern).									

12 Die Pesete war seit dem 18. Juni 1989 ins EWS eingebunden und zwar mit einem zentralen Wechselkurs von 65 Ptas./DM und einer Schwankungsbreite von nur 6%. Die bewegte Geschichte der Pesete im EWS hat ihren Ursprung in diesem Wechselkurs.

Nichtsdestoweniger war das größte Problem, das sich aus den Ungleichgewichten im Wachstum ergab, nicht das Außenhandelsdefizit, sondern die Arbeitslosigkeit. Ein Problem, das während der *recuperación* zwar gemildert, aber nicht gelöst werden konnte. Die Arbeitslosenquote nahm lediglich um vier Punkte ab. Die Zahl an neuen Arbeitsplätzen reichte nicht aus, um das Wachstum der Bevölkerung im arbeitsfähigen Alter und den Anstieg der Erwerbsquote unter den Frauen zu kompensieren. Die Arbeitslosenquote überschritt nach dem EG-Beitritt um mehr als das Dreifache die deutsche (ca. 5%) und um das Zweifache die französische Quote (ca. 9%, Ende der achtziger Jahre).

Tab. 7: Arbeitslosigkeit laut EPA (<i>Encuesta de Población Activa</i>) in %									
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Quote	21,9	21	20,5	19,5	17,3	16,3	16,3	18,4	22,7
Quelle: Ministerio de Economía y Hacienda. Secretaría de Estado de Economía: <i>Síntesis mensual de indicadores económicos</i> (versch. Nummern).									

Zusammenfassung des Aufholprozesses (1985-1993)

Die im Beitrittsvertrag angesprochene Übergangsperiode begann 1986 und endete mit dem Inkrafttreten des in der Einheitsakte ausgehandelten Gemeinsamen Marktes. Spanien sah sich somit einer völlig neuen Dynamik ausgesetzt, als die Ausnahmeregelungen des Anpassungsprozesses endeten. 1992 und 1993 sind in dieser Hinsicht als Schlüsseljahre zu bezeichnen. Mit ihnen schließt ein Abschnitt (der des Beitritts) und beginnt eine neue Phase (die des Gemeinsamen Marktes). Zudem entschied sich Spanien im Maastricht-Vertrag endgültig für die Vollintegration in die europäische Wirtschaft. All dies geschah in dem für das spanische Bewußtsein »magischen« Jahr. Am Ende dieses Prozesses hatte sich die Wirtschaft entscheidend verändert. Spanien hatte sich den umgebenden Volkswirtschaften angenähert und verlor so einen Teil vergangener Eigentümlichkeit. Das Niveau der Einkommen erreichte europäischen Standard. Gleichzeitig war der Reifeprozess der Gesellschaft des Landes und seines politischen Systems vorangeschritten. Eine integrierte Volkswirtschaft, politische Institutionen, die aufeinander abgestimmt waren, und eine positiv eingestellte Bevölkerung erwarteten von der Mitwirkung Spaniens in Europa einen weiteren Modernisierungsschub.

2. Die konvergierende / divergierende Wirtschaft der neunziger Jahre

Die spanische Wirtschaft der neunziger Jahre ist nach der Anpassung an ihre neue Umgebung eine mit den Kernländern der Europäischen Union konvergierende Volkswirtschaft. Gleichzeitig divergiert sie weiterhin in mancherlei Hinsicht.¹³

Die konvergierende spanische Wirtschaft

Fünf grundlegende Aspekte erlauben uns, die These der Konvergenz,¹⁴ die der Nähe oder Ähnlichkeit der spanischen Wirtschaft zur Europäischen Union, zu untermauern. Erstens handelt es sich um eine in die Europäische Union integrierte Volkswirtschaft, deren Entwicklung immer mehr im Rhythmus der anderen Mitgliedsstaaten verläuft: Sie wächst, wenn die westeuropäischen Wirtschaften (vor allem Deutschlands und Frankreichs) wachsen. Zweitens hängt sie deutlich von den führenden Volkswirtschaften der EU ab. Drittens ist sie eine offene Wirtschaft. Viertens ist sie homogen und weist makrosektorale Wachstumszüge auf, die dem europäischen Durchschnitt ähnlich sind. Schließlich ist sie auch nominell konvergierend, da sie ihr Preis- und Zinssatzgefälle sowie ihr Haushaltsdefizit im Vergleich zu den Kernländern der EU wesentlich verringert hat.

Was bedeutet es, in die europäische Wirtschaft integriert zu sein? Es bedeutet zunächst Wachstum im europäischen Rhythmus: In der folgenden Übersicht kann man erkennen, daß die Wachstumstendenz des BIP für drei der vier großen Volkswirtschaften der EU (Deutschland, Frankreich, Italien) gleich ist und nur die britische Wirtschaft abweicht. Das durchschnittliche Wachstum in Deutschland, Frankreich und Italien differiert nur wenig von dem der spanischen Wirtschaft (in einer Größenordnung von weniger als 0,4% jährlich). Die britische Wirtschaft hingegen folgt einem Zyklus, der dem der Vereinigten Staaten näher ist.

13 R. Marimón (Hg.): *La economía española. Una visión diferente*. Barcelona 1996, S. 11.

14 Das Konvergenzkonzept war in den letzten Jahren Gegenstand besonderer Beschäftigung in der wissenschaftlichen Literatur. Die bedeutendsten Beiträge sind die von R. Barro / X. Xalas-i-Martin: »Convergence across States and Regions«, in: *Brookings Papers on Economic Activity* 1, 1992, S. 107-182; »Convergence«, in: *Journal of Political Economy* Bd. 100, 2, 1992, S. 223-251, und *Economic Growth*. New York 1995. Ich verwende, genau genommen, ihre Definitionen des Konvergenzbegriffs nicht, da sie für meine Zwecke zu technisch sind.

Tab. 8: Bruttoinlandsprodukt.**Reale Wachstumsraten im Vergleich zum Vorjahr in %**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 (v) *
Deutschland	5,7	5,0	1,8	-1,2	3,0	2,1	1,1	2,2
Frankreich	2,5	0,8	1,2	-1,3	2,8	2,2	1,3	2,5
Italien	2,1	1,2	0,7	-1,2	2,2	3,3	0,8	1,2
Spanien	3,7	2,3	0,7	-1,2	2,1	3,0	2,1	2,7
Großbritannien	0,4	-2,0	-0,5	2,3	3,8	2,4	2,4	3,3

Quelle: Ministerio de Economía y Hacienda. Secretaría de Estado de Economía: *Síntesis mensual de indicadores económicos* (versch. Nummern).

* v = voraussichtlich

Die spanische Wirtschaft ist nicht nur eine integrierte Volkswirtschaft, sondern befindet sich in deutlicher, wenngleich unterschiedlich starker Abhängigkeit von den übrigen Volkswirtschaften der EU. So haben Ballabriga u.a. (1995) herausgefunden, daß »derzeit der spanische Output zu 30% für diese Abhängigkeit selbst verantwortlich ist, der amerikanische Output für 10% und der europäische für nahezu 50%.«¹⁵ Ebenso wird bestätigt, daß die spanische Wirtschaft in hohem Maße von der deutschen und nordamerikanischen, in geringerem Maße von der französischen und britischen Wirtschaft abhängt. Jedoch ist diese Abhängigkeit in bezug auf das Wachstum der nominalen Variablen deutlich geringer, da die Preise und Zinssätze in Spanien sehr viel weniger anfällig für Störungen von außen als die realen Variablen sind.

Dabei sind drei Aspekte der Interdependenz der spanischen Wirtschaft mit ihrer Umgebung hervorzuheben. Zunächst weist diese Beziehung eindeutig asymmetrische Züge auf, da die spanische Wirtschaft zwar von den erwähnten Volkswirtschaften abhängt, dies umgekehrt jedoch nicht der Fall ist. Bei Schwankungen im Wachstum des BIP, die eindeutig auf äußere Einflüsse zurückzuführen sind, weist die spanische Wirtschaft, ebenso wie die französische, darüber hinaus eine starke Abhängigkeit von der deutschen auf. Großbritannien unterliegt dagegen weniger den Einflüssen der anderen europäischen Volkswirtschaften. Somit nehmen Deutschland und Frankreich eine Schlüsselrolle für Spanien ein, spielen aber eine unterschiedliche Rolle, da Deutschland der Motor Europas ist. Andererseits liegt die im Vergleich mit Frankreich größere Abhängigkeit der spanischen Wirtschaft von der nordamerikanischen in der spanischen Abhängigkeit vom Dollar bei vielen Auslandsgeschäften (vor allem den Energieimporten) begründet. Drittens findet die spanische Wirtschaft in den europäischen Volkswirtschaften zumindest in

15 F.C. Ballabriga / J.M. y Vallés: »España en Europa: asimetrías reales y normales«, in: *Papeles de Economía Española* 63, 1995, S. 47-61, S. 49.

den meisten Industriesektoren und vielen Dienstleistungsbereichen eine gute Ergänzung für ihre Schwächen.¹⁶

Die Integration und Abhängigkeit Spaniens in bezug auf die europäischen Partner ist Produkt des langwierigen Öffnungsprozesses, der vom Stabilisierungsplan 1959 bis zum EG-Beitritt 1986 reicht. Natürlich war dies kein homogener Prozeß; vielmehr lassen sich verschiedene Phasen unterscheiden: eine erste Phase zwischen 1961 und 1970, in der der Grad der Öffnung (definiert als die Summe der Im- und Exporte bezogen auf das BIP) sich auf 20% belief, eine zweite Phase, von 1970 bis 1980, in der dieser Grad um die 30%-Marke angesiedelt war; und schließlich eine letzte Phase, von 1980 bis heute, in der diese Quote über 40% erreicht. Heute ist die spanische Wirtschaft eine offene Wirtschaft.¹⁷ Die zunehmende Öffnung der spanischen Wirtschaft zeigt sich im Anstieg von Import und Export, und zwar mit Steigerungsraten, die weit über denen des BIP liegen. Seit 1992 nehmen die Exporte stärker als die Importe zu. Der angemessenere Wechselkurs nach einer Reihe von Abwertungen der Pesete seit 1992, das geringere Wachstum der internen Nachfrage und die Früchte der früher getätigten Investitionen haben diesen Umschwung in den Außenhandelsbeziehungen ermöglicht.

Tab. 9: Steigerungsrate in % der Ex- und Importe von Gütern und Dienstleistungen bei konstanten Preisen im Vergleich zum Vorjahr								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 (v)
Export	3,22	7,87	7,28	8,54	16,17	9,33	7,00	8,00
Import	7,79	9,01	6,86	-5,10	10,44	9,70	6,30	7,20
Quelle: Dirección General de Aduanas (versch. Jahrgänge).								

Was exportiert und importiert die spanische Wirtschaft? Wer sind die Haupthandelspartner Spaniens? Die Aufschlüsselung des Außenhandels nach Produkten zeigt, daß die spanische Wirtschaft einen hohen Entwicklungsstand mit einer deutlichen Abhängigkeit im Technologiebereich aufweist: Kapitalgüter belaufen sich auf 13% der Exporte und 15% der Importe, während Hilfsgüter (Rohstoffe und halbfertige Produkte) das Gros der Importe (mit durchschnittlich 55% der Gesamtimporte) und Konsumgüter das Gros der Exporte mit etwas mehr als 45% ausmachen.

16 Siehe dazu J.C. Collado (Hg.): *Efectos del Mercado único sobre los sectores productivos españoles*. Madrid 1993.

17 Wenn auch, wie leicht einzusehen ist, mit unterschiedlichen Graden an Öffnung in den verschiedenen Sektoren: Die Landwirtschaft besitzt einen Öffnungsgrad von nahezu 40%, während der der Industrie nur 33% beträgt (mit erheblichen Unterschieden innerhalb des Sektors). Die Dienstleistungen sind im allgemeinen weniger offen.

Gemessen an den Zollgebühren sind die Hauptimportgüter Nuklearreaktoren, Heizkessel und Geräte aus Metall (13,46% der Importe 1996), Automobile, Traktoren und Mopeds (13,37%), Brennstoffe (9,16%) sowie elektrische Maschinen und Geräte (8,54%). Die wichtigsten Exporte sind sehr ähnlich: Automobile, Traktoren und Mopeds (23,66%; es sei hier angemerkt, daß Spanien in der EU nach Deutschland und Frankreich der drittgrößte und weltweit der sechstgrößte Automobilproduzent ist), Nuklearreaktoren, Heizkessel und Geräte aus Metall (10,02%) sowie elektrische Maschinen und Geräte (6,12%). Diese drei Sparten umfassen 40% der Exporte und 36,47% der Importe. Die Ausgewogenheit der drei Hauptgruppen bei Im- und Exporten zeigt an, daß die spanische Industrie spezialisiert und in den europäischen Kontext integriert ist: Spanien produziert zumeist eine innerhalb der EU spezifische Produktpalette oder ist an einzelnen Teilabschnitten des Produktionsprozesses beteiligt (normalerweise an jenen, die einen starken Arbeitskräfteeinsatz erfordern).

Die Hauptlieferanten Spaniens sind die vier großen Länder der EU: Frankreich (17,9%), Deutschland (14,78%), Italien (9,63%) und Großbritannien (7,92%). Im allgemeinen stammen etwas mehr als 65% der spanischen Importe aus der EU. Die übrigen Importe kommen, mit Ausnahme der USA (7,2%), aus weit verstreuten Handelsregionen. Spanien bezieht sein Rohöl sowohl von den arabischen Ländern als auch aus Afrika und Lateinamerika. Die Handelsbeziehungen mit den lateinamerikanischen Ländern sind seit dem EU-Beitritt zurückgegangen (von einem Anteil am Gesamthandel von 10% für 1985 auf 4% für 1996). Japan und die Länder des Fernen Ostens sind nur in sehr geringem Umfang an den Importen beteiligt. Im Gegenzug sind die Hauptabnehmer Spaniens ebenfalls die vier erwähnten Länder sowie Portugal, das mit einem Anteil von 8,7% an den Exporten noch vor Großbritannien der viertwichtigste Kunde Spaniens ist. In die EU fließen etwas mehr als 70% der spanischen Exporte. Die Exporte in andere große Regionen der Welt verteilen sich, abgesehen von den USA (4,5% der Gesamtexporte), sehr ungleichmäßig. Die natürlichen Märkte Spaniens, sowohl in bezug auf den Absatz als auch auf die Beschaffung, sind also die großen Volkswirtschaften der EU. Die Deckungsraten¹⁸ des spanischen Außenhandels zeigen einerseits ein ausgeglichenes Verhältnis mit der EU an (eine 90%ige Deckung und sogar noch mehr, wenn man die Dienstleistungen miteinbezieht) und andererseits ungleichgewichtige Beziehungen zum Rest der Welt. So betragen die spanischen Exporte nur 33% der Importe aus Japan, 43% der Importe aus den OPEC-Ländern und 52% der Importe aus den Vereinigten Staaten. In sehr viel höherem

18 Deckungsrate = $\text{Exporte/Importe} \times 100$. Sie mißt den Grad an Ausgeglichenheit in einer Handelsbeziehung. Wenn sie nahe bei 1 ist, gilt die Handelsbeziehung als ausgeglichen.

Maße werden jedoch die Importe aus den lateinamerikanischen Ländern durch entsprechende Exporte gedeckt.

Spaniens Handelsbilanz ist seit vielen Jahren defizitär, wobei die Höhe des Defizits jeweils vom Wirtschaftswachstum und der Notierung der Pesete abhing. Dieses Handelsdefizit wird jedoch ebenfalls seit vielen Jahren durch den positiven Saldo der Dienstleistungsbilanz ausgeglichen, da der Tourismus hier als Kompensationsmechanismus der sonst negativen Zahlungsbilanz fungiert.¹⁹ Deshalb ist der Tourismus, gemessen am Beitrag zum BIP und an der Zahl der Beschäftigten, nicht nur die bedeutendste Branche der spanischen Wirtschaft, sondern auch zusammen mit dem Automobilsektor die Stütze der Waren- und Dienstleistungsbilanz.

Tab. 10: Handelssaldo in Milliarden Peseten und als Prozentsatz des BIP

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 (v)
Handelssaldo	-2963,8	-3159,3	-3088,5	-1896,7	-1966,7	-2200,6	-1560,3	-2000
Tourismus	1449,1	1517,8	1699,1	1911,5	2322,2	2605,9	2871,3	3000
Handelssaldo/BIP	-5,59	-5,61	-5,30	-3,06	-3,12	-3,19	-2,81	-3,30
Saldo der Waren und Dienstleistungen/BIP	-3,32	-3,38	-3,13	-0,83	-0,02	0,02	0,61	-0,50

Quelle: Eigene Ausarbeitung aufgrund von Daten des Ministerio de Economía y Hacienda. Secretaría de Estado de Economía: *Síntesis mensual de indicadores económicos* (versch. Nummern). Servicio de Estudios del Banco Central-Hispano (1997): *Pulso Económico*, und Dirección General de Aduanas.

Dagegen fällt die Einkommensbilanz weiterhin negativ aus, und zwar aufgrund der starken Investitionstätigkeit von Ausländern, die ihre Gewinne nicht im Land lassen, und aufgrund der spanischen Beiträge zum Haushalt der EU. Diese werden zwar durch EU-Transferleistungen ausgeglichen. Gleichwohl hat die Einkommensbilanz nur in den Jahren 1996 und 1997 Überschüsse erzielt.

Der gemeinsame Saldo der Leistungs- und Kapitalbilanz (das sind zusammengefaßt die Salden der Handels-, der Dienstleistungs-, der Einkommens- und der Kapitalbilanz) zeigt in den neunziger Jahren eine deutliche Entwicklung hin zur Ausgeglichenheit. Die spanische Wirtschaft beginnt die Beziehungen mit ihrer Umgebung, die charakteristisch für die Beitrittsphase waren, zu ändern. Dennoch ist für sie immer noch eine gewisse Schwäche im Handel kennzeichnend, die zwar durch den Tourismus kompensiert wird; gleichzeitig wird dessen Wachstum durch ausländische Investitionen geschwächt. Die spanische Wirtschaft wird also

19 In den sechziger Jahren, als die Öffnung der spanischen Wirtschaft eingeleitet wurde, gab es drei Kompensatoren für das Handelsdefizit: den Tourismus, die Geldsendungen von Emigranten und den Kapitaltransfer. Heute hat nur mehr der Tourismus Bedeutung.

reifer in ihren Beziehungen nach außen und initiiert allmählich ein neues Wachstumsmodell.²⁰ Wenn man sich die umfangreichen Finanzbeziehungen, die im letzten Jahrzehnt entstanden, vergegenwärtigt, wird die Öffnung der spanischen Wirtschaft noch deutlicher, als dies die Zahlen des Außenhandels anzeigen. Die Nettoübertragungen ausländischen Kapitals nach Spanien beliefen sich in den letzten Jahren auf 0,5% bis 1% des BIP. Eine entsprechende Erhöhung der Devisenreserven war die Folge. Man kann also mit Fug und Recht Spaniens Wirtschaft als eine integrierte Volkswirtschaft bezeichnen, die von den Kernländern der EU abhängig ist; integriert und abhängig deshalb, weil sie ihnen gegenüber offen ist. Somit hat der Beitrittsvertrag seinen Zweck erfüllt.

Die spanische Wirtschaft weist mittlerweile aber auch einen hohen Grad an Übereinstimmung mit den europäischen Volkswirtschaften auf, da sie sich durch ein den Kernländern der EU vergleichbares Wachstum auszeichnet. Besonders wenn man die sektorielle Verteilung der Produktion nach dem Bruttomehrwert und nach der Zahl der Beschäftigten betrachtet, läßt sich die Konvergenz der spanischen Wirtschaft mit dem europäischen Durchschnitt sehr schön erkennen. Spanien unterliegt dem gleichen Tertiarisierungsprozeß²¹ wie die meisten europäischen Länder, allerdings mit einigen Spezifika, die auf seine relative Rückständigkeit zurückzuführen sind. Die Tertiarisierung des BIP beruht weniger auf einem Zurückdrängen der Industrie als vielmehr auf dem seit den sechziger Jahren fortschreitenden Rückgang der Landwirtschaft. Spanien nimmt deshalb eine Mittelstellung zwischen den entwickelten Volkswirtschaften des Nordens und den kleineren und rückständigeren des Südens ein.

20 Diese These wird in nuancierterer und fundierterer Form auch von J. Velarde: »El nuevo planteamiento del comercio exterior español«, in: *Papeles de Economía Española* 62, 1995, S. 363-377, unterstützt. Für eine Beschäftigung mit der spanischen Wirtschaft auf der Grundlage der Modelle zum wirtschaftlichen Wachstum empfiehlt sich: A. Martínez: *Manual de Economía Aplicada. Modelos interpretativos de la economía española*. Barcelona 1987. Natürlich ist darin das jüngste Modell einer offenen Volkswirtschaft mit festen Wechselkursen (was auf die spanische Wirtschaft zwischen 1989 und 1997 zutrifft) nicht enthalten.

21 Der Rückgang der Bedeutung des industriellen Sektors in bezug auf das BIP könnte als alarmierend bezeichnet werden. Auch wenn einige Teilbereiche schwere Krisen durchlaufen haben (Schiffsbau, Stahl, Energie, Bekleidung), kann man nicht von einer Desindustrialisierung sprechen, wie es einige Autoren tun. Der geringere Anteil des industriellen Sektors am BIP berücksichtigt nicht, daß die Preise für Dienstleistungen sehr viel schneller gewachsen sind als in den übrigen Sektoren. In Spanien waren die Preise des Dienstleistungssektors 1990 im Vergleich zu 1970 1,7mal höher als die der Industrie. Siehe dazu J.R. Cuadrado Roura: »El sector servicios«, in: *Papeles de Economía Española* 50, 1992, S. 258-294.

	Deutschland			Spanien			EU der Zwölf		
	Land-wirt-schaft	Industrie	Dienst-lei-stungen	Land-wirt-schaft	Industrie	Dienst-lei-stungen	Land-wirt-schaft	Industrie	Dienst-lei-stungen
1975	2,9	49,8	47,3	9,8	40,7	49,5	8,3	41,1	50,5
1985	1,7	40,9	57,4	6,0	35,9	58,2	5,6	35,2	59,1
1992	1,4	34,5	64,1	4,2	36,2	59,6	4,9	35,8	59,3
1975-92	-1,5	-15,3	16,8	-5,6	-4,5	10,1	-3,4	-5,3	8,8

Quelle: Eurostat (1985 und 1992); Eurostat: *European Economy* 58, 1994.

	Deutschland			Spanien			EU der Zwölf		
	Land-wirt-schaft	Industrie	Dienst-lei-stungen	Land-wirt-schaft	Industrie	Dienst-lei-stungen	Land-wirt-schaft	Industrie	Dienst-lei-stungen
1975	7,3	46,0	46,7	21,5	37,1	41,4	14,3	37,7	48,0
1985	5,2	41,0	53,6	16,2	31,8	51,9	10,8	31,7	57,5
1992	3,5	39,4	57,1	10,1	32,7	57,2	7,6	32,7	59,6
1975-92	-3,8	-6,6	10,4	-11,4	-4,4	15,8	-6,7	-5,0	11,7

Quelle: Eurostat (1985 und 1992); Eurostat: *European Economy* 58, 1994.

Die Expansion des öffentlichen Sektors bewirkte eine Schwächung der öffentlichen Haushalte und ein strukturelles Haushaltsdefizit mit ähnlichen Merkmalen und vergleichbarer Größe wie der europäische Durchschnitt. Dieses Haushaltsdefizit hat eine in dieser Größenordnung seit dem Ende des Bürgerkrieges in Spanien nicht gekannte Staatsverschuldung hervorgerufen. Sie liegt unter dem europäischen Durchschnitt, ist in etwa so hoch wie die Großbritanniens und übertrifft nur die französische, deutsche und finnische. Dabei handelt es sich um eine Staatsverschuldung, die auf die gleichen politischen Entscheidungen zurückgeht wie die der europäischen Länder, da sie der Einrichtung des Wohlfahrtsstaates zuzuschreiben und auf eine stabilisierende Fiskalpolitik in Krisenzeiten zurückzuführen ist.

Tab. 15: Saldo des öffentlichen Sektors. Defizit der öffentlichen Verwaltungen bezogen auf das BIP								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 (v)
Spanien	-4,10	-4,89	-4,12	-7,45	-6,30	-5,91	-4,49	-3,40
Deutschland	-2,68	-3,31	-2,80	-3,52	-2,54	-3,56	-4,12	-3,40
EU der Zwölf ^a	-4,11	-4,61	-5,22	-6,23	-5,53	-5,00	-4,41	-3,40
a. EU der Zwölf ohne Luxemburg. Quelle: Servicio de Estudios del Banco Bilbao Vizcaya: <i>Informe económico de 1995</i> . Bilbao 1996; Servicio de Estudios del Banco Central-Hispano: <i>Pulso Económico</i> , Januar 1997.								

Die sozialen und politischen Folgen des Tertiarisierungsprozesses sind sehr weitreichend. So haben der Rückgang der Landwirtschaft und die Landflucht dazu beigetragen, daß die spanische Gesellschaft sich ihrer ländlichen Wurzeln entfremdete und zunehmend in einen Verstädterungsprozeß eintrat. Die Konzentrierung der Dienstleistungen auf die Städte hat diesen Prozeß noch gefördert. Dadurch wurden die Unterschiede bei den Einkommen und den sozialen und politischen Verhaltensweisen zwischen Stadt und Land verschärft, wobei das Land weiterhin als natürliche Bastion traditioneller Lebensformen gilt.²² Heute leben die meisten Spanier in Städten mit mehr als 100.000 Einwohnern. Geographisch gesehen hat dieser Landfluchtprozeß zu einer umwälzenden Neuordnung des Raumes geführt, da sich Bevölkerung und Beschäftigung nun in den mediterranen Küstenbereichen, den Tälern des Guadalquivir und des Ebro sowie in Madrid konzentrieren. Durch die Entvölkerung und Überalterung der inneren ländlichen Regionen (in beiden Kastilien, Extremadura, in Teilen von Aragón und Andalu-

22 Wir streifen dieses Thema hier nur kurz, ohne näher darauf einzugehen, da es vom eigentlichen Gegenstand dieser Arbeit abweicht. Für weitere Informationen siehe L.A. Camarero: *Del éxodo rural y del éxodo urbano. Ocaso y renacimiento de los asentamientos rurales*. Madrid 1993.

sien)²³ verschlechtert sich ihre Situation in wirtschaftlicher und sozialer Hinsicht, während die städtische Welt des Mittelmeerraumes, Andalusiens und Madrids weiterhin boomt.

Ein weiterer Bereich, in dem die spanische mit der europäischen Wirtschaft konvergiert, sind die Preise, das Haushaltsdefizit, die Zinssätze und die Produktivität. Was bedeutet dies im einzelnen? Traditionell hatte Spanien unter einer starken Inflation zu leiden. Dabei lassen sich drei Phasen unterscheiden: die Inflation zwischen 1960 und 1975, die auf staatliche Interventionen und einen Nachfrageschub zurückzuführen war; eine von außen angeregte Inflation, die durch die politischen Umstände verschärft wurde und im Preisanstieg zwischen 1975 und 1985 zum Ausdruck kam; und schließlich eine sehr viel gemäßigtere Inflation mit komplexen wirtschaftlichen Ursachen, die sowohl in der Nachfrage als auch im Angebot begründet liegen.

Die Inflation der sechziger und siebziger Jahre kann nicht mit der der westeuropäischen Länder verglichen werden, weil sie sich in einem politisch und wirtschaftlich anderen Kontext entwickelte. Die interventionistische Wirtschaftspolitik der Franco-Diktatur (Entwicklungspläne, vertikale Syndikate, Regulierung von Preisen, Zinssätzen und Gehältern), die Tatsache, nicht zur EWG zu gehören (mit dem entsprechend fehlenden Konkurrenzdruck von außen), und das Wachstumsgefälle verursachten zwischen 1960 und 1975 eine Inflation, die weit über dem europäischen Durchschnitt lag. Der Prozeß der *transición* ab 1975 verschärfte diese Unterschiede. Um die bestehenden politischen Verhältnisse ohne größere Konflikte ins demokratische Lot zu bringen, war die Regierung gezwungen, Lohnerhöhungen hinzunehmen, die weit höher als die erwartete Inflation ausfielen, und die gestiegenen Energiepreise auszugleichen. Man wollte kurzfristig Inflation durch politische Stabilität ersetzen, langfristig trat aber die Arbeitslosigkeit an die Stelle der Inflation. Das Ende der *transición* und der Beitritt Spaniens zur EG verursachten eine Inflation, die in den neuen arbeitsrechtlichen Verpflichtungen, wie sie die Verfassung von 1978 vorsah, in der Liberalisierung der Märkte und einer orthodoxeren Geldpolitik ihren Grund hatte. In ihrer Höhe wie in ihren Ursachen kommt erneut die sich einstellende Homogenisierung mit den europäischen Volkswirtschaften zum Ausdruck. So wies die spanische Inflation zwischen 1975 und 1985 einen mittleren Abstand von 5,6% zur EG-Inflationsrate auf, während er sich in den Jahren des Beitritts (1986-1992) auf 1,8% verringerte und in den letzten vier Jahren nur noch 1,3% betrug.

23 Die Frage nach den regionalen Unterschieden in Spanien ist sehr interessant. Als weiterer Schwerpunkt würde sie aber diese Arbeit sprengen, deshalb verweisen wir auf in verschiedenen Nummern von *Papeles de Economía Española* enthaltene Arbeiten zum Thema. Vgl. etwa Nummer 67 von 1996 zum Thema *Disparidades económicas regionales*.

Alles scheint darauf hinzudeuten, daß Spanien in bezug auf die Inflation mit den Ländern in seiner Umgebung konvergiert. Die Verringerung sowohl der Inflationsrate als auch der Unterschiede zu den Hauptkonkurrenten hat dabei mehrere Ursachen: den Rückgang des privaten Konsums (zum Teil durch gebremsten Lohnanstieg bedingt), die Qualitätssteigerung des Angebots und die Verbesserung des Wettbewerbs durch die Deregulierung der Märkte. Die Inflation der neunziger Jahre gleicht denen der europäischen Länder (niedrig, andauernd, dual²⁴) und wird durch ähnliche Faktoren bedingt: durch Nachfrageimpulse des öffentlichen Sektors (Fortbestehen der öffentlichen Defizite), durch Lohnerhöhungen, die über der Produktivität liegen (Kostensteigerung), und durch Protektionismus der Märkte (insbesondere der Dienstleistungsmärkte).

Tab. 16: Anstieg des Lebenshaltungsindex in %									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Durchschnitt
Spanien	6,7	5,9	5,9	4,6	4,7	4,7	3,2	2,5	5,10
EU der Zwölf	5,8	5,1	4,2	3,4	3,1	3,1	2,4	2,2	3,87
Differenz	0,9	0,8	1,7	1,2	1,6	1,6	0,8	0,3	1,3
Quelle: INE: <i>Anuarios</i> (versch. Jahrgänge).									

Die Geldpolitik, die sich auf den Kampf gegen die Inflation konzentrierte, hat die nominalen Zinssätze am sinkenden Preisniveau (ermöglicht durch einen stabilen Pesetenkurs) ausgerichtet. Dies ermöglichte es, zusammen mit dem allmählichen Abbau der Preisunterschiede, die realen Zinssätze²⁵ denen der fortgeschritteneren Volkswirtschaften der EU anzupassen und die monetären Variablen zur Konvergenz zu bringen. Eine flüchtige Analyse der spanischen Kapitalbilanz für den betrachteten Zeitraum ist in dieser Hinsicht sehr aufschlußreich. Die ausländischen Investitionen in Spanien haben im privaten Sektor schrittweise abgenommen. Hingegen unterlagen aufgrund eindeutig spekulativer Motivationen in zwei Schlüsseljahren die Investitionen in Passiva der öffentlichen Hand bedeutenden Schwankungen. Die Abwertung der Pesete und die hohen realen Zinssätze im Jahr 1993 (festgelegt, um ein Aufleben der Inflation zu verhindern, die Notierung auf dem neuen Niveau zu halten und zu verhindern, daß die Pesete das Europäische Währungssystem verläßt, aber auch wegen der politischen Instabilität nach den Wahlen) machten spanische Anleihen für internationale Investoren sehr attraktiv. Nachdem die Ungewißheit über die Gesundheit der spanischen Wirtschaft ausgeräumt war

24 Als dual wird eine Inflation mit starken Unterschieden der Preisentwicklung in den Industrie- und Dienstleistungssektoren bezeichnet.

25 Realer Zinssatz = nominaler Zinssatz – Index der Lebenshaltungskosten.

und die Märkte sich stabilisiert hatten, erzielte man 1994 bei einem entsprechenden Rückgang der Investitionstätigkeit auf den Märkten deutliche Gewinne.²⁶ Die spanische Wirtschaft weist somit eine weitere Eigenart ihres wirtschaftlichen Vorbilds auf, nämlich den allmählichen Bedeutungsverlust ausländischer Investitionen innerhalb der Gesamtkalkulation der Produktivinvestitionen.

Zusammenfassend kann die spanische Wirtschaft der neunziger Jahre als in die benachbarten Volkswirtschaften integriert, aber auch von ihnen abhängig bezeichnet werden, und zwar deshalb, weil sie offen für den Wettbewerb und für Kapitalströme ist. Genau diese Öffnung (nicht nur wirtschaftlicher, sondern auch sozialer und politischer Art) hat die Produktionsstruktur geändert. Sie weist heute Züge auf, die dem Durchschnitt der Länder der Europäischen Union sehr ähnlich sind und im Lauf der Zeit immer stärker hervortreten werden.

Die divergierende spanische Wirtschaft

Trotzdem besitzt die spanische Wirtschaft weiterhin andere, ja sogar divergierende Züge. Unter allen makroökonomischen Variablen, die eine Volkswirtschaft charakterisieren, gibt es zwei eng miteinander verbundene, bei denen eine spürbare Annäherung bisher nicht gelang: Das Pro-Kopf-Einkommen und die Arbeitslosenquote markieren den Unterschied Spaniens zu den europäischen Volkswirtschaften weiterhin sehr deutlich. Das spanische Pro-Kopf-Einkommen nähert sich dem europäischen Durchschnitt nur sehr langsam an. So erreichte es 1970 72% des europäischen Durchschnitts und gelangte 1975 mit 80% zu seinem Höchststand. In dem schwierigen Jahrzehnt der *transición* fiel das Pro-Kopf-Einkommen auf etwa 70%, um dann erneut, aber langsam, zwischen 78 und 80% des europäischen Durchschnitts zu erreichen.

Wie erklärt sich dieses Einkommensgefälle? Warum nähert sich hier die spanische Wirtschaft nicht dem europäischen Durchschnitt an, obwohl sie doch überdurchschnittlich wächst und ihre sektorale Gliederung der des Durchschnitts der europäischen Länder sehr ähnlich ist? Der Unterschied liegt in der Arbeitslosigkeit begründet. Die spanische Wirtschaft divergiert bezüglich der Einkommen, weil sie in bezug auf die Arbeitslosenquote divergiert. Für die neunziger Jahre haben wir folgende Werte errechnet:

26 Jedenfalls war 1993 aus finanzpolitischer Sicht ein Ausnahmejahr, da die öffentlichen Verwaltungen Spaniens Obligationen und Anleihen im Wert von fast sechs Billionen Peseten ausgeben mußten, um die alten Eigenwechsel der Staatskasse, die Verschuldung des Banco de España (die durch das Gesetz zur Unabhängigkeit der Zentralbank unmöglich geworden war) und die übergroßen Defizite der vorangehenden Budgets auszugleichen. Die Bereitstellung einer solchen Geldmenge war nur bei hohen Zinssätzen möglich.

Tab. 17: Produktivität und Beschäftigungsgrad im Verhältnis zum europäischen Durchschnitt. Geschätztes Pro-Kopf-Einkommen in % des europäischen Durchschnitts

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Durchschnitt
Produktivität^a	0,935	1,000	0,983	0,981	0,962	0,984	0,970	0,973
Beschäftigungsgrad^b	0,779	0,785	0,769	0,753	0,749	0,769	0,774	0,768
Geschätztes Einkommen^c	72,87	78,49	75,62	73,91	72,05	75,67	75,11	74,72

a. Produktivität Spanien / Produktivität EU

b. Beschäftigungsgrad Spanien / Beschäftigungsgrad EU

c. Geschätztes Einkommen auf der Grundlage der beiden genannten Größen

Die Abweichungen zwischen den geschätzten und mit Hilfe der Komponenten berechneten Einkommen (etwa um 1 %) sind auf Rundungsdifferenzen und die verschiedenen Währungen zurückzuführen. Eigene Berechnungen auf der Grundlage von Daten des INE: *Anuarios* (verschiedene Jahrgänge).

Wie man sieht, ist die spanische Produktivität dem europäischen Durchschnitt sehr nahe, während die eigentliche Diskrepanz im Beschäftigungsgrad liegt. Die spanische divergiert von der europäischen Wirtschaft in den Einkommen, weil es sehr viel weniger beschäftigte Arbeiter gibt, konkret etwa 25 % weniger.

Die Produktivität des Faktors Arbeit entspricht hingegen dem europäischen Niveau. In der Tat war gerade das Ansteigen der spanischen Produktivität einer der Faktoren, die zu einer Annäherung in der realen Konvergenz beigetragen haben. Natürlich ist die Produktivität auch innerhalb der spanischen Wirtschaft selbst nicht homogen und schwankt zwischen 40 % des spanischen Durchschnitts für den Agrar- und 120 % für den Industriesektor. Dies bedeutet, daß ein spanischer Industriearbeiter, gemessen am BIP, dreimal produktiver ist als ein in der Landwirtschaft Beschäftigter. Die Dienstleistungen und das Baugewerbe erreichen Werte, die sehr nahe am europäischen Durchschnitt liegen.²⁷ Natürlich gibt es sektorielle Unterschiede und je nach Größe der Unternehmen Abweichungen. Auch ist es möglich, daß die relativ geringere Qualifikation der spanischen Arbeiter durch einen längeren Arbeitstag kompensiert wird.²⁸ Insgesamt ist die Produktivität des Faktors Arbeit in Spanien der der EU-Länder sehr ähnlich und in einigen Sektoren sogar höher als der europäische Durchschnitt.

27 Siehe dazu *Informe del Banco de Bilbao*, S. 244.

28 Die Statistiken der OECD über den Arbeitstag sind diesbezüglich vielsagend: Das jährliche Mittel der tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden pro Person ist in Spanien nach Japan das zweithöchste von mehreren OECD-Staaten. Zum Beispiel belief sich 1.990 die Stundenzahl für nicht-selbstständige Erwerbstätige auf 1.858, während sie in Frankreich bei 1.539 und in Deutschland bei 1.573 lag: Dies bedeutet eine Abweichung von 20,72 % gegenüber Frankreich und von 18 % gegenüber Deutschland. Siehe dazu zum Beispiel OECD (Hg.): *Perspectivas del empleo*. Paris 1993, S. 448.

Tab. 18: Wachstum der Produktivität des Faktors Arbeit (in %)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Durchschnitt
Spanien	0,63	1,27	2,08	2,91	2,56	4,84	3,85	2,59
EU	-1,88	-1,92	3,18	4,62	3,20	2,12	2,46	1,68
Differenz Spanien – EU	2,43	3,19	-1,10	-1,71	-0,64	2,72	1,39	0,91
Quelle: INE: <i>Anuarios</i> . Verschiedene Jahrgänge. Banco de Bilbao, und eigene Schätzung aufgrund von Daten des INE und Eurostat.								

Wenn wir die Durchschnittszahlen der spanischen Wirtschaft durch die der EU teilen, erhalten wir die relative Stellung Spaniens im Verhältnis zur EU:

Tab. 19: Beschäftigungsgrad, Arbeitsquote und Erwerbsquote in Spanien jeweils in Relation zum europäischen Durchschnitt								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Durchschnitt
Beschäftigungsgrad ^a	0,779	0,785	0,769	0,753	0,749	0,769	0,774	0,768
Arbeitsquote ^b	0,917	0,918	0,903	0,871	0,860	0,869	0,874	0,886
Erwerbsquote ^c	0,850	0,855	0,852	0,865	0,871	0,885	0,886	0,866
a. Beschäftigungsgrad Spanien / Beschäftigungsgrad EU b. Arbeitsquote Spanien/Arbeitsquote EU c. Erwerbsquote Spanien / Erwerbsquote EU; eigene Berechnung auf der Grundlage von Daten des INE.								

Zu beachten ist, daß der Grund für die Divergenz sich mit der Zeit geändert hat: Gab es zu Beginn der neunziger Jahre eine größere Divergenz bei der Erwerbsquote als bei der Arbeitslosenquote, so war es in den letzten Jahren umgekehrt. Das heißt, daß in der spanischen Wirtschaft Nichtbeschäftigung durch Arbeitslosigkeit ersetzt wurde, oder anders gesagt: Die verbesserte Beschäftigungssituation wurde durch den relativen Anstieg der Arbeitslosigkeit im Vergleich zur EU nivelliert, was dann wiederum eine nennenswerte Annäherung bei den mittleren Einkommen verhinderte.

Die Erwerbsquote der spanischen Wirtschaft ist, mit Einschränkungen, die niedrigste der gesamten OECD und natürlich der EU. So beträgt die mittlere Erwerbsquote um die 60% (mit sehr geringen Abweichungen in den neunziger Jahren), während die der gesamten EU bei 69%, die der Kernländer (Deutschland, Frankreich, Niederlande, Belgien) bei über 67% und die der skandinavischen Länder bei nahezu 80% liegt. Nur Irland und die mediterranen Volkswirtschaften, mit der beachtenswerten Ausnahme Portugals (Erwerbsquote von über 70%), verzeichnen ähnliche Erwerbsquoten. Wo liegen die Ursachen für die niedrigere

Erwerbsquote der spanischen Bevölkerung? Wenn man mögliche Ungenauigkeiten in den Statistiken (verursacht durch Schattenwirtschaft) außer acht läßt, sind im wesentlichen drei Gründe für eine Erwerbsquote verantwortlich, die unter dem europäischen Durchschnitt liegt: Das geringere Durchschnittsalter der Bevölkerung, die geringere und spätere Einbindung der Frau in den Arbeitsmarkt und die anhaltend hohe Arbeitslosenquote, die zum Eintritt in den Arbeitsmarkt nicht ermutigt.

Tab. 20: (Gesamt-)Erwerbsquote nach Geschlechtern in Spanien

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Δ 96-90
Männer	76,8	76,0	74,9	74,6	73,7	73,1	73,0	-3,8
Frauen	40,9	41,2	42,1	42,8	43,4	44,2	44,8	3,9
Differenz Männer – Frauen	35,9	34,8	32,8	31,8	30,3	28,9	28,2	7,7

Quelle: INE: *Anuarios* (versch. Jahrgänge).

Die Erwerbsquote der Frauen in Spanien ist eine der niedrigsten in der gesamten OECD und der EU. Die EU erreicht einen Anteil um die 63% (wobei der Durchschnitt in den letzten Jahren durch den Beitritt Finnlands, Schwedens und Österreichs noch gewachsen ist). Zwischen der Erwerbsquote der Frauen in Spanien und dem EU-Durchschnitt liegen also 18,2 Punkte. Nichtsdestoweniger war der Anstieg der Frauenerwerbsquote in Spanien während der achtziger Jahre ganz erheblich (um 3,9% jährlich zwischen 1983 und 1990). In den neunziger Jahren verlangsamte er sich allerdings wieder auf 0,6% jährlich. Die geringere Einbindung der Frau in den Arbeitsmarkt liegt in ihrer Rolle in der spanischen Gesellschaft begründet. Häufig wird ihre Tätigkeit auf Bereiche im mittleren und höheren Erziehungswesen beschränkt. Dazu kommt eine besonders hohe Arbeitslosenquote und das geringere durchschnittliche Einkommen im Vergleich zum Mann.²⁹ (Vgl. den Beitrag von Karl-Wilhelm Kreis in diesem Band.)

Die Arbeitslosigkeit ist heute der am stärksten divergierende Faktor der spanischen Wirtschaft. Zwar kennt auch die europäische Wirtschaft das Problem, aber in Spanien tritt es in verschärfter Form auf. So ist hier die Arbeitslosenquote zweimal so groß wie der europäische Durchschnitt (die durchschnittliche Arbeitslosenquote betrug in den neunziger Jahren für Spanien 20,07% und für die EU 10,15%).

29 Der Arbeitsmarkt ist machistisch: Zahlreiche Berufe haben nur geringe weibliche Präsenz, und dort, wo Frauen beschäftigt werden, verdienen sie in der Regel weniger als Männer. Siehe dazu die Berichte des *Instituto de la Mujer, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social*.

Tab. 21: Arbeitslosenquote**(Erhebung zur erwerbstätigen Bevölkerung – EPA)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	(1990-96)
Spanien	15,9	16,0	18,1	22,4	23,8	22,6	21,7	20,07
EU	8,4	8,7	9,3	10,9	11,4	11,0	11,4	10,15
Differenz Spanien -EU	7,5	7,3	8,8	11,5	12,4	11,6	10,3	9,92
Quelle: INE: <i>Anuarios</i> (versch. Jahrgänge).								

Warum ist die Arbeitslosigkeit in Spanien doppelt so hoch wie in Europa? Welche Eigenheiten weist die spanische Arbeitslosigkeit auf, die die europäische nicht hat? Historisch gesehen hatte die spanische Wirtschaft schon immer große Schwierigkeiten, Arbeitsplätze zu schaffen. In der Boomphase der sechziger Jahre gab es keine Arbeitslosigkeit, weil man Arbeitskräfte exportierte. Während die mitteleuropäischen Volkswirtschaften damals nahezu Vollbeschäftigung aufwiesen (einige holten sogar Arbeitskräfte ins Land), verzeichnete die spanische Wirtschaft ein Arbeitsplatzdefizit von 6%³⁰ der erwerbstätigen Bevölkerung. Die Krise der sechziger Jahre wurde in Spanien aus drei Gründen mit einer Anpassung im Arbeitsbereich ausgeglichen: Spanien hatte keine Einwanderer, um die industrielle Anpassung aufzufangen, die Löhne stiegen in allen Sektoren verstärkt an (was Inflation und Arbeitslosigkeit hervorrief), und die Zahl der verfügbaren Arbeitskräfte wuchs wegen der Probleme in der Landwirtschaft (Erhöhung der Löhne ohne entsprechende Erhöhung der Produktivität). Die Arbeitslosigkeit der neunziger Jahre hat drei Ursachen: das Ansteigen der Lohnkosten, die nicht ausreichende Nachfrage der Unternehmen und das steigende Angebot an Arbeitskräften. All dies vor dem Hintergrund starrer Marktstrukturen, die durch normative Tarifverträge und fehlenden Wettbewerb bedingt sind.³¹ Das bedeutet, daß bei einem demographisch bedingten Wachstum des Arbeitsangebots und teilweise immer noch korporatistisch geprägten Arbeitsmärkten neben einer klassischen auch eine keynesianische Arbeitslosigkeit existiert. Gehen wir im folgenden kurz auf die einzelnen Ursachen und ihre Verknüpfung ein.

Die Arbeitskosten in Spanien, eine erste Ursache der Arbeitslosigkeit, sind in den letzten Jahren stark angewachsen, und zwar sehr viel stärker als die des Durchschnitts der EU und vor allem seiner Kernländer.

30 Berechnet auf der Grundlage der Zahlen der jährlichen Nettoemigration, bezogen auf die gesamte erwerbstätige Bevölkerung: In den sechziger Jahren gab es durchschnittlich ungefähr 700.000 Spanier, die im Ausland arbeiteten – bei einer erwerbstätigen Bevölkerung von etwas mehr als 12 Millionen.

31 Je nach theoretischer Position und politischer Ausrichtung wird in der Wirtschaft dem einen oder anderen Faktor mehr Gewicht beigemessen. Zur Vertiefung des Themas Arbeitslosigkeit in Spanien siehe R. Marimón: *La economía española: una visión diferente*. Barcelona 1996.

Tab. 22: Wachstumsrate der nominalen Lohnstückkosten in Spanien und der EU

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Durchschnitt
Spanien	8,8	6,6	6,9	3,3	1,6	3,1	3,7	4,85
EU	6,1	5,4	4,5	2,6	0,2	1,9	2,4	3,30
Differenz Spanien – EU	2,7	1,2	2,4	0,7	1,4	1,2	1,3	1,55

Quelle: Instituto Nacional de Estadística: *Anuarios* (versch. Jahrgänge).

Die Ursachen für das Ansteigen der Lohnkosten liegen sowohl in den Lohnerhöhungen als auch im »Steuerkeil«, der die Differenz zwischen den Kosten des Arbeiters für das Unternehmen und den durch ihn erwirtschafteten Einnahmen bezeichnet. Mit anderen Worten: Das Ansteigen der Lohnkosten wurde in Spanien sowohl durch den Anstieg der Löhne als auch der Abgaben, die direkt oder indirekt den Einsatz des Faktors Arbeit belasten, hervorgerufen. Dieser Anstieg der Lohnstückkosten (Arbeitskosten pro Einheit des BIP) verursachte einen Teil der Arbeitslosigkeit zu einem Zeitpunkt, an dem Arbeit durch Kapital substituiert werden konnte, weil die Kapitalbeschaffung billiger wurde. Das heißt, daß die spanischen Unternehmer aufgrund von erleichterten Importbestimmungen und der Stärke der Pesete Arbeitskräfte mit steigenden Kosten (und wachsenden Risiken) durch Maschinen mit sinkenden Kosten, deren Technik einen geringeren Arbeitskräfteeinsatz ermöglicht, ersetzt haben. Dieser Prozeß hatte zur Folge, daß sowohl die Produktivität der spanischen Beschäftigten als auch der Kapitalbestand pro Beschäftigtem dem europäischen Durchschnitt entsprechen.³²

Die zweite Ursache der Arbeitslosigkeit hängt mit den Unternehmensstrukturen zusammen. Viele spanische Unternehmen sind klein und verfolgen Wettbewerbsstrategien, die auf den Preis (und nicht auf Produkte oder die Technologie) abzielen, was sie sehr anfällig gegenüber ausländischer Konkurrenz und technologischem Wandel macht. Die dritte Ursache der Arbeitslosigkeit liegt in der Unfähigkeit des Arbeitsmarktes, die gestiegene Zahl der Arbeitskräfte aufzufangen, und in der Unflexibilität der Lohnstruktur in wirtschaftlichen Krisenzeiten. Diese Starrheit des Arbeitsmarktes wurde während des Franco-Regimes durch eine interventionistische Gesetzgebung und in der Demokratie durch das Verhalten der Sozialpartner in Tarifaueinandersetzungen festgeschrieben.

Seit der *transición* haben die damals (z.T. wieder-)gegründeten Gewerkschaften zwei Grundziele verfolgt: den Schutz der unbefristeten und stabilen Arbeit sowie die Verbesserung der Arbeitsbedingungen in allen Produktivsektoren. In der

32 Siehe dazu: F. Pérez / F.J. Gierlich / M. Mas: *Capitalización y crecimiento en España y sus regiones 1955-1995*. Bilbao 1996. Für Portugal gilt genau das Gegenteil.

Folge nutzten sie ihre Verhandlungsmacht, um Erschwernisse für den Austritt aus dem Arbeitsmarkt (und den Eintritt) zu vereinbaren, und erweiterten die Dauer und den Anwendungsbereich der Tarifverträge. So wurden die Regelungen bei Entlassungen (samt Abstandszahlungen) gesetzlich festgelegt und die Wirksamkeit der Vereinbarungen auf das gesamte Staatsgebiet ausgeweitet. Mit dem Ziel, die Arbeitnehmer in Arbeitsverhältnissen zu schützen (die die potentielle Anhängerschaft der Gewerkschaften bilden), wurden diese Zahlungen in Abhängigkeit von geleisteten Arbeitsjahren festgesetzt. Das Alter wurde somit nicht nur das Kriterium für Lohnerhöhungen, sondern auch zur Austritts- (und Eintritts-)Schranke. Diese Gewerkschaftspolitik führte dazu, daß ein dualer Markt entstand, der durch eine unkooperative Rivalität von beschäftigten Arbeitern und Arbeitslosen geprägt ist. So widersetzten sich die Arbeiter, repräsentiert durch ihre Gewerkschaften, jeglichen Änderungen der Arbeitsplatzschutzgesetze (Entlassungsbedingungen, Entschädigungen, Lohngefüge etc.). Gleichzeitig trieben sie die Löhne in die Höhe und glaubten, daß Lohnerhöhungen sie eher schützen als gefährden würden, da Unternehmer sich (wegen der geringeren Entlassungskosten) von Arbeitern mit Zeitverträgen leichter trennen.

Im Endergebnis sind die Löhne fast ungebremst gewachsen, und es hat sich ein zweifacher Dualismus herausgebildet: Die Unterscheidung zwischen Beschäftigten mit unbefristeten und befristeten Verträgen sowie zwischen Beschäftigten und Arbeitslosen. Das strategische Verhalten der Tarifpartner hat dafür gesorgt, daß die Arbeitslosenquote für die einzelnen Gruppen sehr unterschiedlich ist: Die Arbeitslosenquote der Jugendlichen (16-24 Jahre) ist doppelt so hoch wie die der Erwachsenen und viermal so hoch wie die der über 55jährigen; die Arbeitslosenquote der Frauen übertrifft die der Männer um 12 Punkte. Gleichzeitig sind die Zeitverträge und der gewerkschaftliche Organisationsgrad sehr gering (mit 15% der Arbeiter sogar niedriger als in den Vereinigten Staaten). Angesichts der gewerkschaftlichen Strategie halten die Unternehmer ihrerseits das Beschäftigungsniveau niedriger, als es die Nachfrage erfordert, und greifen, um Schwankungen in Stoßzeiten zu begegnen, mit befristeten Verträgen auf den Arbeitsmarkt zurück. Sie stellen keine Arbeiter mit festen Verträgen mehr ein, weil sie Nachfragesteigerungen als vorübergehend einschätzen. So beläuft sich 1995 bei einer Gesamtzahl von 7.339.800 die Zahl der unbefristeten Verträge auf 261.000, was einem Anteil von 3,555% an der Gesamtzahl der registrierten Verträge entspricht. Die von der PSOE-Regierung unterstützte arbeitsrechtliche Reform von 1994 und die im März 1997 mit Unterstützung der Gewerkschaften und der Unternehmerverbände erfolgte Reform tragen dem Rechnung und versuchen, durch neue Vertragsformen und drastisch gesenkte Entlassungskosten Korrekturen vor-

zunehmen. Die Auswirkungen dieser Reformen wird man jedoch erst in einigen Jahren beurteilen können.³³

Mit mehr als dreieinhalb Millionen Arbeitslosen bei einer erwerbstätigen Bevölkerung von etwas mehr als 15 Millionen könnte die Situation auf dem Arbeitsmarkt, politisch gesehen, explosiv werden, besonders wenn man die geringe Zahl gewerkschaftlich organisierter Arbeiter in Betracht zieht. Welche Faktoren tragen dazu bei, daß die spanische Arbeitslosigkeit auf gleichbleibendem Niveau andauert? Zwei Ursachen müssen hier erwähnt werden: der soziale und der familiäre Schutz. Der soziale Schutz vor Arbeitslosigkeit wurde zu Beginn der achtziger Jahre, als sich die Arbeitslosenquote noch nicht auf 10% der erwerbstätigen Bevölkerung belief, verallgemeinert. So hat in den letzten Jahren die Zahl der Empfänger verschiedener finanzieller Hilfsleistungen die Eineinhalb-Millionen-Marke erreicht. Außerdem wirken einige Schutzformen demotivierend bei der Arbeitsuche. Zum Beispiel binden die Agrarsubventionen des *Plan de Empleo Rural* (PER) die Landarbeiter in Andalusien und Extremadura an ihre Heimat, indem sie ihnen ein Minimaleinkommen sichern und sie nicht zwingen, auf Arbeitssuche zu gehen (dadurch werden die Probleme der Auswanderung der sechziger Jahre vermieden). Auch der familiäre Schutz spielt eine wichtige Rolle. So verlassen spanische Jugendliche, die eine erste Stelle suchen, in der Regel bis zum Alter von 26 Jahren das elterliche Heim nicht.

Ein Markt wie der spanische, mit steigenden Arbeitskosten, einer schwachen Arbeitskräftenachfrage und unflexiblen Tarifregelungen konnte also sowohl aus demographischen wie aus sozialen Gründen nicht genügend Arbeitsplätze für eine wachsende Erwerbsbevölkerung schaffen. Deshalb sank trotz des Wirtschaftswachstums seit dem EG-Beitritt die spanische Arbeitslosenquote nicht und ist heute immer noch doppelt so hoch wie der EU-Durchschnitt.

3. Die Wirtschaftspolitik im Rahmen der Europäischen Union: eine Zusammenfassung

Die Leitlinien der Wirtschaftspolitik zeigen seit der *transición* eine gewisse Einheitlichkeit. Der Kampf gegen die Inflation als Grundvoraussetzung für die Schaffung von Arbeitsplätzen, die Modernisierung der Wirtschaft, die Errichtung eines Wohlfahrtsstaates und das Wirtschaftswachstum waren für alle Regierungen elementare Zielsetzungen. Die zunehmende Öffnung der spanischen Wirtschaft nach außen, die Förderung des Wettbewerbs und die Nutzung neuer Technologien

33 Wenn der eingeschlagene Kurs weiterverfolgt wird. Bislang hat die bloße Tatsache des Abkommens bedeutende Erwartungen hervorgerufen, die Vertrauen in die Zukunft der Wirtschaft begründen und sich auf den Arbeitsmarkt auswirken können.

waren wichtige Strategien dieser Politik, unabhängig von den ideologischen Differenzen der jeweils in der Regierungsverantwortung Stehenden.

Was ihre Institutionen betrifft, so folgt die spanische Wirtschaft ihrer historischen Tradition und hat erst in den letzten Jahren andere Traditionen übernommen, die zur Weiterentwicklung ihrer Funktionsweise beigetragen haben.³⁴ Die Zugehörigkeit zur Europäischen Union hat diesen Prozeß beschleunigt,³⁵ auch wenn die Umsetzung mancher Normen aus innenpolitischen Gründen (Gruppeninteressen, Widerspruch zu bereits bestehenden Normen etc.) langsamer vonstatten ging als in anderen Ländern. Die Anpassung der Normen hat alle Bereiche der Wirtschaftspolitik erfaßt. So haben die Normen, die aus dem Beitrittsvertrag, der Einheitsakte und den Institutionen der Europäischen Union abgeleitet werden, Einfluß auf alle Bereiche des spanischen Wirtschaftslebens genommen.³⁶ Von der Novellierung des Gesetzes für Aktiengesellschaften über die Verpflichtungen zur Wirtschaftsprüfung bis zu den neuen Regelungen bezüglich der Finanzmärkte und der Autonomie der Bank von Spanien gibt es eine Vielzahl von Normen, die zumeist eine fast wortwörtliche Umsetzung von EU-Normen sind: Umweltschutznormen, Gesetze zur Unterstützung staatlicher Unternehmen, Regelungen zur Veräußerung öffentlicher Bauten, Verbraucherschutzbestimmungen, technische Normen zur Telekommunikation etc.

Ebenso weist die Fiskalpolitik in ihrer doppelten Eigenschaft als Ausgabenbestandteil und Einnahmequelle starke Parallelen mit den Ländern der Europäischen Union auf. Diese traten erstmals während der *transición* auf, verstärkten sich aber in den Jahren nach dem EG-Beitritt. So ähneln die spanischen Staatsausgaben dem EU-Durchschnitt, und auch die Einnahmen werden ähnlich erzielt, nämlich im wesentlichen durch die Mehrwertsteuer als wichtigste indirekte Steuer, die Einkommenssteuern von natürlichen sowie juristischen Personen, die Vermögenssteuern und die Sozialbeiträge. Außerdem entspricht die spanische Besteuerung den Normen der Gemeinschaft in bezug auf Veranlagung und progressive Staffelung. Dasselbe trifft auf die Geldpolitik zu. Insbesondere seit der Eingliederung der Peseta in das Europäische Währungssystem verfolgt die spanische Geldpolitik, trotz einiger Fehler und Schwierigkeiten, einen Weg der Koordination

34 Viele der wirtschaftsrechtlichen Institutionen Spaniens ähneln denen der westeuropäischen Staaten, weil sie in derselben juristischen Tradition entstanden sind, die auf dem Römischen Recht beruht.

35 »Ungefähr 54% der Normen, die in die spanischen Gesetzesregelungen eingehen, stammen von der Europäischen Union.« V. Zapatero Gómez: »Producción de normas«, in: E. Díaz / A. Ruiz Miguel (Hgg.): *Filosofía Política II. Teoría del Estado*. Madrid 1996.

36 Tatsächlich sind viele Maßnahmen, die zur Regulierung der Märkte und später zur Deregulierung ergriffen wurden, auf Weisungen aus Brüssel (was heute als Alibi dient) zurückzuführen. Wie sich die Liberalisierung einiger geschützter Sektoren auf Anweisung der Gemeinschaft vollzog, kann man bei J.A. Herce: »Los servicios en la economía española«, in: *Papeles de Economía Española* 62, 1995, S. 213-225, nachlesen.

und Konvergenz mit der Geldpolitik der EU-Volkswirtschaften (insbesondere der Bundesbank).

Die Phasen der spanischen Wirtschaftspolitik (1986-1996)

Seit dem EG-Beitritt kann man drei größere Phasen der Wirtschaftspolitik unterscheiden: eine erste Phase von 1986 bis Anfang 1989; eine zweite Phase von 1989 bis zur Rezession 1993 und schließlich eine letzte Phase, die im zweiten Halbjahr 1993 begann und heute noch andauert.

1986-1989: die Politik der Euphorie

Das Jahr des EG-Beitritts war ein Wahljahr. Felipe González löste die *Cortes* einige Monate früher auf und schrieb in der Hoffnung auf seinen Sieg Neuwahlen aus. Der europäische Erfolg, die Verbesserung der wirtschaftlichen Situation und eine sehr schwache Opposition ließen die Schwachpunkte der ersten Regierungsjahre, d.h. das NATO-Referendum und die allmähliche Entfremdung von der UGT und den übrigen Gewerkschaften, vergessen. Der PSOE gewann die Wahlen erneut mit absoluter Mehrheit, was ihm erlaubte, das 1982 formulierte Regierungsprogramm zu vervollständigen und auf politischer Ebene die Früchte der ersten Jahre nach dem Beitritt zu ernten. Im Wirtschafts- und Finanzministerium war eine gewisse Kontinuität gewährleistet, da auf Miguel Boyer, Minister in der ersten Regierung González und Architekt des Anpassungsplans zu Beginn der achtziger Jahre,³⁷ einer seiner engsten Mitarbeiter, Carlos Solchaga, Industrieminister im ersten Kabinett, folgte. Solchaga setzte Boyers politische Linie fort: monetäre Orthodoxie, keynesianische Politik in bezug auf die Staatsausgaben und Vertrauen in den Markt, also eine Sozialdemokratie mit liberalem Einschlag. Die Verbesserung der internationalen Situation, d.h. sinkende Rohstoff- und Rohölpreise, ein leicht fallender Dollarkurs und das Wachstum der Weltwirtschaft stellten einen idealen Rahmen dar, um die Früchte des Beitritts zu ernten. Als Operativziel formulierte die Wirtschaftspolitik das Ansteigen der Einkommen in Verbindung mit einer verbesserten Preisentwicklung, um ein Wachstum nach außen zu ermöglichen und so ein Klima des Vertrauens zu schaffen, das zu Investitionen verleiten sollte. Nur so konnte man hoffen, Arbeitsplätze zu schaffen. Dieses Vorhaben wurde in einer leicht ausgabesteigernden Fiskalpolitik und einer Verringerung des Haushaltsdefizits durch die einnahmesteigernde Wirkung der Mehrwertsteuer, die in diesem Jahr erstmals in Spanien erhoben wurde, umgesetzt. Die Geldpolitik ihrerseits zeigte sich orthodox und glaubwürdig. Das Er-

37 Dieser ist im *Plan Económico del Gobierno a medio y largo plazo* von 1983 verwirklicht worden.

gebnis waren hohe Wachstumserwartungen, die sich in den folgenden Jahren bestätigten. Der Aufholprozeß hatte begonnen.

Allerdings wirkten sich die Verbesserungen bei den Einkommen nicht in spürbaren Verbesserungen bei der Beschäftigung aus. Während die Gewinne der Unternehmen anstiegen, folgten die Arbeitseinkommen etwas langsamer: zwischen 1986 und 1989 um durchschnittlich 13,20% gegenüber 12,09%. Dazu kam noch das Wachstumsgefälle zwischen Unternehmereinkommen und Löhnen, das die Gewerkschaften für den Zeitraum von 1982 bis 1985 akzeptiert hatten (16,64% gegenüber 10,35%). Die Unternehmen verbesserten ihr Betriebsergebnis, während die Einkommen durch unselbständige Arbeit aufgrund einer neuen Steuergesetzgebung real sanken. Regierung und Unternehmer verlangten Lohnmäßigung, um die Inflation zu verringern; gleichzeitig erlaubte es die Fiskalpolitik aber nicht, die Preise zu senken. 1988 stand man mit einer von hohem und ungleichmäßigem Wachstum geprägten Wirtschaft, die nicht genug Arbeitsplätze schuf, im Widerspruch zum eingeschlagenen Weg. Hier mit Reformen anzusetzen, mußte zum Zusammenstoß der Gewerkschaften mit der Regierung führen.

Der Konflikt gipfelte im Generalstreik vom 14. Dezember 1988. Der Sparhaushalt von 1989, der bereits Monate vorher aufgestellt worden war, blieb wegen der Nachgiebigkeit der Regierung gegenüber den Streikenden nur Stückwerk. Die Ausgabensteigerung (von 7,3%) war eine Flucht nach vorne, da 1990 ein Wahljahr war. Sie führte, und die Regierung war sich dessen bewußt, zu einem Verlust der Kontrolle über die Fiskalpolitik und damit der Glaubwürdigkeit der Regierung. Der Verlust der Glaubwürdigkeit konnte sich aber auf die Investitionen und damit auf die Schaffung von Arbeitsplätzen auswirken. Um dem gegenzusteuern, beschloß die Regierung, die Geldpolitik zu intensivieren, indem sie die Pesete in das Europäische Währungssystem integrierte. Damit wollte sie das Vertrauen in die spanische Wirtschaft von außen und in die Wirtschaftspolitik im Innern erhöhen. Eine überbewertete Pesete (65 Ptas. / DM) hatte den Vorteil, ausländisches Kapital für Investitionen anzuziehen; gleichzeitig verbilligten sich die Importe, was wiederum beim Kampf gegen die Inflation half. Im Gegenzug stiegen jedoch die Zinssätze (um mehr als dreieinhalb Punkte), was zu einer bedeutenden Verschlechterung der Außenhandelsbilanz führte (das laufende Außenhandelsdefizit umfaßte 3% des BIP; die Importe wuchsen um 17,28%, die Exporte nur um 3%). Das Wachstum blieb zwar auf dem Niveau der Vorjahre, die Zinssätze aber waren höher, ausländische Märkte gingen verloren, und die öffentlichen Kassen wurden zusehends leerer. Die Reform des Arbeitsmarktes, die eine Umsetzung des Wachstums in eine Verringerung der Arbeitslosigkeit um mehr als zwei Punkte erlaubt hätte, wurde nicht angepackt. Die Wahlen von 1989 brachten dem PSOE zwar wieder die Mehrheit, dieses Mal aber nur mit einem knappen Vorsprung und eher, weil eine überzeugende politische Alternative immer noch fehlte.

1989-1993: eine einsame Geldpolitik

Die Wirtschaftspolitik während der dritten Amtszeit von Felipe González, der zweiten Phase der spanischen Wirtschaftspolitik innerhalb der Europäischen Union, setzte unverändert jene von 1989 fort: expansive Fiskalpolitik und strenge Geldpolitik mit dem Ziel, die Arbeitslosigkeit keynesianischen Ursprungs und eine monetär induzierte Inflation zu reduzieren. Die Auswirkungen auf die Grundgleichgewichte waren die gleichen: ein massives Haushaltsdefizit, ein leichter Rückgang der Inflation (mehr wegen der äußeren Preisentwicklung als aufgrund innerer Dynamik), der Fortbestand der Arbeitslosigkeit und ein umfangreiches Außenhandelsdefizit (trotz der Verringerung des Gefälles gegenüber der Europäischen Union). Dies alles geschah im Rahmen einer zunehmenden Öffnung nach außen, die die spanische Wirtschaft verletzlicher werden ließ. Zur Lösung dieser Probleme befand sich die Geldpolitik in einer »alarmierenden Einsamkeit«.³⁸ Für das wirtschaftspolitische Programm stellten die deutsche Wiedervereinigung und der Golfkrieg die ersten Erschütterungen dar. Die deutsche Wiedervereinigung wurde von der spanischen Wirtschaft als Wachstumschance begrüßt, da die Erhöhung der deutschen Staatsausgaben, die aus dem Osten bezogenen Einkünfte und die Orientierung der deutschen Produktion auf den Inlandsmarkt auch für die Auslandsnachfrage nach spanischen Gütern ein gutes Wachstum versprachen. Der Wechselkurs und das Inflationsgefälle der vorhergehenden Jahre führten jedoch dazu, daß Spanien die günstige Gelegenheit, seine Außenhandelsbilanz auszugleichen, nicht wahrnehmen konnte. Eher das Gegenteil war der Fall: Um die Abwanderung deutschen Kapitals und den Verlust der günstigen Gelegenheit zu kompensieren, mußten hohe Zinssätze aufrechterhalten werden, die sich negativ auf die Investitionen auswirkten. Der Golfkrieg erhöhte zudem die Unsicherheit der Energie- und Finanzmärkte. Gegen Ende 1990 waren die spanischen Schwächen auf den Finanzmärkten bereits offensichtlich. Auf lange Sicht konnte man die unterschiedlichen Zinssätze nicht aufrechterhalten. Im September 1991 war der Widerspruch zwischen expansiver Ausgabenpolitik und restriktiver Geldpolitik beinahe unübersehbar, und die Position der Pesete im Europäischen Währungssystem geriet deutlich unter Beschuß.

Mit seinen politischen und wirtschaftlichen Erfolgen sollte das Jubeljahr 1992 das Wahljahr 1993 vorbereiten. Das Problem bestand allerdings darin, daß der Devisenmarkt nicht auf die Politik der spanischen Regierung vertraute, der Maastricht-Vertrag Akzeptanzschwierigkeiten hatte,³⁹ die deutsche Wirtschaft wegen

38 Der Ausdruck wurde von Fuentes Quintana in der Einleitung zu J.L. García Delgado: *España. Economía*. Madrid 1993, S. 32, geprägt.

39 Das dänische Referendum fand am 2. Juni 1992 statt und fiel mit 50,7% negativ aus. Am 20. September ratifizierte Frankreich den Maastricht-Vertrag mit nur 51% Ja-Stimmen.

der Wiedervereinigung in eine Rezession eintrat (die Bundesbank erhöhte die Zinssätze in der Absicht, eine Inflation zu bremsen, die offensichtlich nachfrageinduziert war) und die spanische Wirtschaft durch die Überbewertung der Pesete die Quittung für die Arroganz der vorangegangenen Jahre erhielt. Mitte September 1992 kam es zu den Währungsturbulenzen, die zum Austritt des Pfunds und der Lira aus dem EWS und zu einer Abwertung der Pesete um 5% führten. Dennoch waren diese Maßnahmen nicht ausreichend. Das französische Referendum, Gerüchte über eine erneute Abwertung der Pesete und die Spannungen der skandinavischen Währungen führten zur Stärkung der DM und zur Schwächung der Pesete: Am 21. November erfolgte eine neue gemeinsame Abwertung der Pesete und des Escudo um 6% mit einem neuen Wechselkurs von 72,345 Ptas. / DM. 1992 hatte die Pesete so 10,7% gegenüber der Mark, 6,1% gegenüber der Gesamtheit der Währungen des EWS und 11,2% gegenüber dem Dollar verloren. Die Bank von Spanien hatte Teile ihrer Reserven veräußert, um an Glaubwürdigkeit zu gewinnen. Eben diese Glaubwürdigkeit hatte die Wirtschaftspolitik der Regierung jedoch nicht.

1993-1996: Importierte Rezession und Wahlen

Neue Bedingungen im europäischen Kontext, die von hohen Zinssätzen begleitete europäische Rezession von 1992 und 1993 sowie Zweifel an den realen Möglichkeiten der Wirtschafts- und Währungsunion führten zu einem Wechsel in der Wirtschaftspolitik der Regierung. Der Konvergenzplan, der im Sommer 1991 verabschiedet wurde, enthielt für die folgenden Jahre an Fiskalrestriktionen geknüpfte Bedingungen, die 1992 nicht eingehalten worden waren, die 1993 aber erfüllt werden mußten, wollte man nicht, daß die Glaubwürdigkeit der Wirtschaftspolitik weiteren Schaden erlitt. Der Austritt der Pesete aus dem EWS und der Ruf nach politischen Konsequenzen wären die unmittelbare Folge gewesen, und dies in einem Wahljahr, in dem zum ersten Mal eine vertrauenswürdigere politische Alternative sichtbar wurde und die Chancen der Regierungspartei auf einen Sieg deutlich sanken.

Man entwarf also eine restriktivere Fiskalpolitik (die Gehälter der Beamten und die Pensionen wurden eingefroren, ein Teil des Systems der Sozialleistungen reformiert und die Zahlungen für Infrastrukturinvestitionen aufgeschoben). Als Folge verschärfte sich die Rezession. Trotz dieser Anpassung verringerte sich das Haushaltsdefizit nicht, sondern wuchs sogar noch, da die sinkende Beschäftigung die Steuereinnahmen merklich abnehmen ließ. Nur die Besserung der Außenwirtschaftsbilanz durch die Abwertung der Pesete in den vorangegangenen Jahren ließ Hoffnung auf eine Besserung aufkommen. Die Wirtschaftspolitik erwarb neue Glaubwürdigkeit unter anderem dadurch, daß seit den Wahlen von 1993 der

PSOE eine Minderheitsregierung mit Unterstützung des konservativen Nationalisten Jordi Pujol stellte und Felipe González auf Solchaga verzichtet hatte.

Die Rezession von 1993 war, so gesehen, ein spätes Ergebnis der Wirtschaftspolitik vor dem EG-Beitritt. Aber auch die europäische Rezession von 1993 trug mit zur generellen Verschlechterung aller Makrogrößen in Spaniens Wirtschaft bei. Die Wirtschaftspolitik folgte in dieser dritten Phase den Vorgaben des Konvergenzplans von 1991, allerdings mit gewissen Vorbehalten. Es war eine orthodoxe Geldpolitik mit progressiver Liberalisierung der Finanzmärkte und der Herstellung der Unabhängigkeit der Bank von Spanien, eine eher durch die Reorganisation des staatlichen Unternehmenssektors als durch Einschnitte bei der Ausgabenstruktur restriktive Fiskalpolitik und schließlich eine Politik der allmählichen Deregulierung der Dienstleistungsmärkte. Dabei sollte der Umsetzungsgrad der Planung mehr von den politischen Bedingungen als von den Zielen in der Preis- und Arbeitsmarktpolitik abhängen. Letztere schienen nur Hilfsmittel zum Machterhalt zu sein.

Die Wahlen von 1996 brachten einen Wechsel der Mehrheit und die Machtübernahme durch José María Aznar mit sich. Dieser Mehrheitswechsel änderte die Wirtschaftspolitik nicht, sondern verstärkte vielmehr einige der auch früher praktizierten Prinzipien. Liberalisierung der Märkte, Privatisierungen und Stabilisierung der Staatsausgaben sind die Leitlinien des neuen Wirtschafts- und Finanzministers Rodrigo Rato, der damit die Politik von Pedro Solbes, dem letzten sozialistischen Wirtschaftsminister, fortsetzt. Die Besserung der internationalen Konjunktur und der Vertrauensvorschuß der neuen Regierung sollten es erlauben, die Ergebnisse der vorangegangenen Etappe zu verbessern.

4. Spanien und der Maastricht-Vertrag

Vom 9. bis 11. Dezember 1991 versammelten sich in der holländischen Stadt Maastricht die Staats- und Regierungschefs der zwölf Länder, die zu diesem Zeitpunkt die Europäische Gemeinschaft bildeten, und beschlossen die Reform und Erweiterung der bis dahin gültigen Verträge. Das Ergebnis war der Vertrag, der am 7. Februar 1992 unterzeichnet wurde und der eine Reihe von Schritten vorgibt, die zu einer europäischen Verfassung führen sollen. Einer dieser Schritte hatte die Vollendung des bereits bestehenden Gemeinsamen Marktes durch eine Homogenisierung der Marktregeln und die Einführung einer gemeinsamen Währung zum Ziel. Spanien, das zu diesem Zeitpunkt durch Felipe González und den wenig glücklichen Außenminister Francisco Fernández Ordóñez vertreten wurde, stimmte der Idee zu und wurde zu einem treuen Verfechter dieses Zusammenwachsens von Europa und Spanien und der Erreichung der im Vertrag festge-

schriebenen Ziele. Die Ratifizierung des Vertrages erfolgte durch Abstimmung im Parlament, bei der eine überwältigende Mehrheit erreicht wurde.⁴⁰

Die spanische Haltung zu Beginn des Prozesses (1991-1993)

Welche Position vertrat Spanien 1991? Warum wollte Spanien der Wirtschafts- und Währungsunion beitreten? Würde es die Bedingungen erfüllen? 1991 war das Hauptproblem der spanischen Wirtschaft die Reduzierung der Arbeitslosigkeit, und der Weg dorthin sollte über eine Verringerung des Inflationsunterschiedes zu den mit Spanien im Wettbewerb stehenden Ländern führen, das Vertrauen der Investoren erhalten und so eine intensive Kapitalbildung ermöglichen. Die spanische Wirtschaftspolitik mußte ihre Reputation durch umfangreiche Kosteneinsparungen in der Geldpolitik aufrechterhalten, und zwar nicht nur, weil dies gut für Spanien war, sondern weil man dadurch zur Teilnahme an der Konstruktion der größten Wirtschaftsstruktur der Welt berechtigt war und auf längere Sicht eine harte Währung ohne Inflationsunterschiede zu erreichen hoffte. Der Fall der Mauer von Berlin und das deutsche Interesse für seine östlichen Nachbarn steigerten von der ersten Stunde an die Notwendigkeit, an der Wirtschafts- und Währungsunion teilzunehmen. Denn nicht dabei zu sein, hätte dazu führen können, daß Investitionen aus Lohngründen in den Osten verlagert würden. Die Teilnahme an der gemeinsamen Währung hingegen würde der spanischen Wirtschaft den Vorteil bieten, Unsicherheiten und Transaktionskosten gegenüber den weniger entwickelten, aber näher liegenden oder den entfernteren, aber instabileren Volkswirtschaften zu vermeiden.

Andererseits, und ohne in die Details des Maastricht-Vertrages vorzudringen,⁴¹ muß man sehen, daß die in ihm verankerten Bedingungen nicht die einzig notwendigen und ausreichenden für eine Währungsunion sind. Sie wurden ausgewählt, um den Zielkonsens aller Teilnehmerländer zu erreichen, wobei der kleinste gemeinsame Nenner dieser Interessen darin besteht, in der Union massive Bewegungen von Kapital, Waren und Arbeitskräften zu vermeiden.⁴² Die Bedingungen des Vertrages sind so gestaltet, daß vor allem eine Währungsunion, mög-

40 Der Vertrag wurde nicht wie in anderen Ländern einem Referendum unterbreitet. Unter anderem wegen der verfassungsmäßigen Bestimmungen zum Referendum und weil die wichtigsten Parteien sich einig waren. Der Vertrag zwang aber zu einigen Änderungen der Verfassung, die mit breitem Konsens verabschiedet wurden. Einstimmigkeit wurde aber wegen der Opposition der von Julio Anguita geführten *Izquierda Unida* nicht erreicht.

41 Eine genauere Analyse würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Siehe dazu P. De Grauwe: *Teoría de la Integración Monetaria. Hacia la Unión Monetaria Europea*. Madrid 1992.

42 Die Wirtschafts- und Währungsunion könnte als kompetitives Nullsummenspiel gesehen werden, bei dem das, was die einen verlieren, von den anderen gewonnen wird. Oder, und das wird mit dem Vertragswerk von Maastricht bezweckt, als Zusammenspiel mit einem positiven Ergebnis, bei dem alle viel gewinnen können, wenn sie nur bereit sind, etwas aufzugeben (die Geldhoheit für die Mehrheit der Länder, im Fall Deutschlands seine überzogen unabhängige Geldpolitik).

lichst ohne Erschütterungen, entsteht, aber keine Währungsunion im eigentlichen Sinne.⁴³ Die nominale Konvergenz (der Preise, der Zinssätze und der Wechselkurse) derjenigen Volkswirtschaften, die eine hohe reale Konvergenz aufweisen, ist eigentlich die einzige Bedingung für die Errichtung einer stabilen Währungsunion.⁴⁴ Zudem sind die verschiedenen Bedingungen durch die bereits bestehenden institutionellen Mechanismen und die hohe Interdependenz der Volkswirtschaften miteinander verknüpft und in hohem Maße redundant. Die Zinssätze weisen beispielsweise weiterhin eine hohe Korrelation mit den Inflationsraten auf, genauso wie die Verschuldung und das Defizit stark voneinander abhängen.

Die so definierten Kriterien stimmen mit einem zentralen Operativziel der spanischen Wirtschaftspolitik überein, der Verringerung des Inflationsgefälles. Wenn man die Konvergenzkriterien erfüllte, hätte man Zugang zu einem Währungsbe reich, in dem es keine Inflationsunterschiede zu den wichtigsten Konkurrenzländern mehr gäbe. Angenommen, die spanische Wirtschaft würde mit gleicher Produktivität, aber niedrigeren Löhnen starten, so könnte das Verschwinden monetärer Unsicherheit sowie der Inflations- und Wechselkursunterschiede einen starken Anreiz für ausländische Investitionen in Spanien schaffen. Im Lauf der Zeit könnten so die Arbeitslosenquote und damit der Einkommensabstand zu weiter entwickelten europäischen Ländern verringert werden. Angesichts solcher Gewinnerwartungen ist klar, daß die spanische Regierung und mit ihr die Mehrzahl der Experten es für erstrebenswert erachten, die Konvergenzkriterien im vorgegebenen Zeitrahmen zu erfüllen. Mehr noch, die vorangegangene Beurteilung findet ihre Stützung durch die europaenthusiastischen Spanier und einen Großteil der öffentlichen Meinung. Deshalb wird der Weg nach Maastricht von der Mehrheit nicht nur als Weg zum Wohlstand, sondern auch als einzig möglicher Weg für die spanische Wirtschaft angesehen.

Die Wahrscheinlichkeit, die festgesetzten Bedingungen zu erfüllen, wurde und wird von der Regierung und den Finanzmärkten unterschiedlich beurteilt. Für die spanische Regierung stellte die Einhaltung der Kriterien keine Schwierigkeit dar, da sich, auch wenn 1991 nur das Verschuldungskriterium erfüllbar schien, deutlich Tendenzen zur rechtzeitigen Erfüllung auch der anderen Kriterien erkennen ließen. So hatte die spanische Wirtschaft in bezug auf die Inflation ihren Abstand zum europäischen Durchschnitt von 4,8% im Jahr 1986 auf 0,5% im Jahr 1991 verringert, und obwohl das Kriterium zum Zeitpunkt der Unterzeichnung um 1,7% verfehlt wurde, war eine Verringerung dieses Abstandes innerhalb von fünf

43 Zu anderen Alternativen siehe P. De Grauwe: »Towards EMU without EMS«, in: *Economic Policy*, 1994, S. 149-185; sowie A. Steinherr (Hg.): *30 Years of European Monetary Integration. From the Werner Plan to EMU*. London 1994.

44 Für die Bedingungen einer optimalen Währungszone siehe P. De Grauwe: *Teoría de la Integración Monetaria. Hacia la Unión Monetaria Europea*. Madrid 1992.

Jahren nicht illusorisch. Natürlich wurde von Spanien als Mitglied des EWS die Erreichung des Inflationsziels vorausgesetzt. Auch das Haushaltsdefizit war leicht auf 3% zu senken, da man für 1991 einen Wert von 4,9% erwartete und Großteile der öffentlichen Investitionen und Ausgaben sich bereits konsolidiert hatten. Durch Anpassung des Ausgabenwachstums an das Wirtschaftswachstum könnte das Problem des Defizits sogar noch vor der gesetzten Zeit gelöst werden. Die Aufstellung eines restriktiven Haushalts und die Einsparungen aus den (durch die glaubwürdigere Geldpolitik) geringeren Schuldzinszahlungen würden dazu beitragen. Die spanische Wirtschaft konnte also bereits aus der Sicht von 1991 hoffen, mit nicht sehr tiefgehenden Reformen auf den Gütermärkten und indem sie die Glaubwürdigkeit ihrer Fiskalpolitik wiedererlangte, die Maastricht-Ziele zu erfüllen. Das Wachstumsgefälle der spanischen Wirtschaft und eine Reform des Arbeitsmarktes könnten darüber hinaus diese Wirkungen verstärken und dazu beitragen, die Kriterien besser zu erfüllen.

Bekanntlich strebte man die Erreichung der Ziele durch den Konvergenzplan⁴⁵ von 1991 an, in dem die Ziele der Wirtschaftspolitik benannt und die zu ergreifenden Strukturmaßnahmen angekündigt wurden. Die Ausarbeitung des Planes, die Wiedererlangung der Glaubwürdigkeit der Fiskalpolitik durch einen restriktiven Haushalt und das für 1992 erwartete Wachstum sollten den nötigen Impuls schaffen, um 1996 alle Kriterien erfüllen zu können. Die Finanzmärkte beschäftigten sich jedoch schnell mit anders gearteten Wahrscheinlichkeiten. Sie strichen die Widersprüche einer Wirtschaftspolitik heraus, die nicht die Ursachen der Probleme anging, da sie weder die Arbeitsmarktbedingungen änderte, noch die Staatsausgaben neu ordnete, noch die Besteuerung der Ersparnisse klärte, da sie weder die Beschränkungen der Dienstleistungsmärkte noch die staatlichen Monopole modifizierte, aber bedeutende Lohnerhöhungen ermöglichte. Diese Sichtweise der Finanzmärkte führte zum Druck auf die Parität der Pesete 1992 und 1993. Die Bank von Spanien mußte die Zinssätze erhöhen, festigte damit zwar die neue Parität der Pesete, fror aber den Konsum sowie die Investitionen ein und erhöhte (durch die Zinszahlungen für die Staatsverschuldung) die Staatsausgaben. Dies führte zu einer höheren Arbeitslosenquote und erschwerte die Erfüllung des Defizitkriteriums. Die Glaubwürdigkeit der Geldpolitik bedingte die Glaubwürdigkeit der wirtschaftspolitischen Ziele im allgemeinen und der Fiskalpolitik im besonderen.

Die Rezession von 1992/93 entwertete also die wirtschaftspolitischen Voraussetzungen, was 1994 zu einer Revision des Plans zwang. Erste Zweifel über die Möglichkeiten der spanischen Wirtschaft hinsichtlich 1998 wurden laut. Der neue Konvergenzplan (der am 10. Oktober 1994 vorgestellt wurde) und die Minder-

45 Zum Wortlaut des Konvergenzplanes siehe Ministerio de Economía y Hacienda (Hg.): *Informe de Coyuntura Económica*. Oktober 1991.

heitsregierung des PSOE sahen vor, die Staatsausgaben zu kontrollieren und eine Reform des Arbeitsmarktes zu unternehmen, was zumindest die Kosten der Arbeitslosenhilfe verringern würde. Die strikte Einhaltung der Haushaltsvorgaben und die Arbeitsmarktreform von 1994 erlaubten, zusammen mit der schon geschilderten Situation der Pesete im EWS, die Erwartungen und damit auch das Vertrauen wieder zu bestärken, auf dessen Grundlage im zweiten Halbjahr 1993 ein langsamer, aber anhaltender Aufholprozeß eingeleitet wurde, der sich im Lauf des Jahres 1995 konsolidierte. Dieser Prozeß fußte mehr auf dem Ansteigen der Exporte und der Investitionen als auf dem Konsum der privaten Haushalte und den Staatsausgaben, die beide an Bedeutung verloren. Er schuf Vertrauen auf den Märkten, weil die Konvergenz wieder möglich schien.

Die Strategie von 1997

Bei Betrachtung der makroökonomischen Variablen waren die Jahre 1995 und 1996 dem Jahr 1994 sehr ähnlich. Bezüglich der Nachfrage wies die spanische Wirtschaft Zeichen einer Erholung auf, da das BIP trotz des Rückgangs des privaten Konsums und der Haushaltsbeschränkungen im stabilen Rhythmus von ungefähr 2% jährlich wuchs. Dieses Wachstum war jetzt von außen bedingt. Abgesehen von den durch die Jahrhunderttrockenheit herbeigeführten Schwankungen des Agrarsektors erreichte die spanische Wirtschaft auf der Angebotsseite wieder eine stabile Wachstumsrate. Das industrielle Wachstum war aufgrund der Flaute auf dem Inlandsmarkt noch schwächlich, während der Dienstleistungssektor in fast allen Subsektoren seinen Wachstumsrhythmus beibehielt.

Tab. 23: Makroökonomischer Ansatz. Nachfrage und Angebot bei konstanten Preisen (1994-1997)

	1993	1994	1995	1996	1997 (v)
Konsum der privaten Haushalte	-2,2	0,9	1,5	2,1	2,5
Investitionen	-10,6	1,8	8,2	3,5	5,0
Konsum der öffentlichen Haushalte	2,4	-0,3	1,3	1,0	0,3
Interne Nachfrage	-4,3	1,2	3,1	2,2	2,7
Exporte (Waren und Dienstleistungen)	8,5	16,7	8,2	7,0	8,0
Importe (Waren und Dienstleistungen)	-5,2	11,4	8,8	6,3	7,2
BIP	-1,2	2,1	2,8	2,3	2,8
Landwirtschaft	-0,1	-10,1	-13,2	15,6	13,2
Industrie	-3,7	3,9	5,2	1,2	2,3
Dienstleistungen	0,8	2,2	2,7	2,1	2,1

Quelle: INE: *Anuario* (versch. Jahrgänge). Ministerio de Economía y Hacienda, Secretaría de Estado de Economía: *Síntesis de indicadores económicos* (versch. Nummern).

Zusammen mit einer rigorosen Geldpolitik und einigen zaghaften Reformankündigungen erlaubte der relative Rückgang des Konsums eine signifikante Senkung der Preisindizes, von denen man hoffte, daß sie im Lauf des Jahres 1997 dem Maastrichtkriterium entsprechen würden (tatsächlich wird schon seit Februar 1997 das Kriterium erfüllt). Die Expansion der spanischen Wirtschaft ermöglichte ihrerseits das Gleichgewicht der laufenden Zahlungsbilanz. Auf dem Arbeitsmarkt erwartete man, trotz der wiederholten Erklärungen der Regierung und der laufenden Verhandlungen für die Arbeitsreform, eine leichte Besserung der Arbeitslosenquote und die Schaffung von etwas mehr als einer halben Million Arbeitsplätze für 1997. Trotzdem wird die Arbeitslosigkeit das Hauptproblem der spanischen Wirtschaft bleiben.

Die öffentliche Hand reagierte auf den Aufschwung, indem man das Budget von 1995 bis 1996 verlängerte und für 1997 einen restriktiven Haushalt verabschiedete. Auch das Einfrieren der Löhne, die Arbeitsreform und der Rückgang der Schuldzinsen trugen zur Konsolidierung der Staatsfinanzen und damit zur Erfüllung der Maastricht-Kriterien bei. Die öffentliche Verschuldung von 67,5% des BIP verringert sich leicht, was durch die laufenden Privatisierungen von *Repsol* (Petrochemie), *Telefónica* (Kommunikation), *Argentaria* (der viertgrößten Bankengruppe Spaniens) und *Endesa* (dem führenden spanischen Elektrounternehmen) ermöglicht wird. Angesichts dieser Perspektiven ist es sehr wahrscheinlich, daß die spanische Wirtschaft, vorbehaltlich starker Schwankungen auf den Märkten, zumindest vier der fünf Maastricht-Bedingungen erfüllen kann. Und man mag sich fragen, wie die spanische Strategie aussehen wird, um den Beitritt zur Währungs- und Wirtschaftsunion zu sichern, soweit diese selbst den vorgegebenen Zeitplan einhält. Die Antwort ist, trotz der wiederholten theoretisch-orthodoxen Erklärungen sowohl des Ministerpräsidenten José María Aznar als auch seines Wirtschaftsministers Rodrigo Rato, komplex, da sie über die bloße Erfüllung der Konvergenzkriterien hinausgeht und offensichtlich für die endgültige Entscheidung, welche Staaten an der Währungs- und Wirtschaftsunion teilnehmen, auch politische Erwägungen eine zentrale Rolle spielen werden.

5. Schluß: 1998 – Gedenkjahr und Aufbruch in ein neues Jahrhundert

1998 wird für das kollektive Bewußtsein der Spanier ebenso mit Symbolen beladen sein wie 1992. Symbole, die freilich an historisch näherliegende und schmerzlichere Ereignisse erinnern als die Entdeckung Amerikas. 1998 jährt sich zum hundertsten Mal der letzte Krieg Spaniens gegen die Vereinigten Staaten, durch den es die Reste seines überseeischen Imperiums verlor: Cuba, Puerto Rico und

die Philippinen. Dieser Verlust bewirkte, daß sich Spanien in eine Isolierung zurückzog, aus der es erst siebenzig Jahre später heraustrat. Heute schreibt man die andauernden wirtschaftlichen Probleme immer noch dieser Selbstisolierung zu, dieser historischen Abschottung, die letztlich auch zum Bürgerkrieg führte. Deswegen wird alles, was von außen, insbesondere aus Europa, kommt, positiv gesehen und der Rückkehr in die europäische Staatengemeinschaft eine nahezu magische Dimension beigemessen. Europa steht in Spanien für Modernität. Darum wollen die meisten Spanier aktiv am europäischen Einigungsprozeß teilnehmen, wollen hundert Jahre nach ihrer Abschottung nach Europa zurückkehren. Spanien möchte an der Seite derer gehen, mit denen es eine gemeinsame Geschichte teilt. Vielleicht ist der beste Beitrag, den es für ein zukünftiges Europa leisten kann, nicht ein Markt, eine erwerbstätige Bevölkerung oder mehrere Millionen Konsumenten. Vielleicht ist der beste Beitrag Spaniens zur Europäischen Union im 21. Jahrhundert das Bewußtsein seiner eigenen Geschichte, dieses Empfinden, daß die Zukunft nicht auf den Wortlaut eines Vertrages beschränkt ist, sondern daß sie jeden Tag neu entsteht. In den Worten des größten Dichters der Generation von 98, Antonio Machado:

Caminante, son tus huellas
el camino, y nada más;
caminante, no hay camino,
se hace camino al andar.
Al andar se hace camino,
y al volver la vista atrás
se ve la senda que nunca
se ha de volver a pisar.
Caminante, no hay camino,
sino estelas en la mar.

Wanderer, deine Spuren
sind der Weg, sonst nichts;
Wanderer, es gibt keinen Weg,
Weg entsteht im Gehen.
Im Gehen entsteht der Weg,
und schaust du zurück,
siehst du den Pfad, den du
nie mehr betreten kannst.
Wanderer, es gibt keinen Weg,
nur eine Kielspur im Meer.

(Übersetzung von Michael Hertlein, Constanze von Krosigk und Klaus Dirscherl. Das
Gedicht von A. Machado übersetzte Erna Brandenberger.)